如意君傳

COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 用心营造个人魅力(1)
- 第2节：第一章 用心营造个人魅力(2)
- 第3节：第一章 用心营造个人魅力(3)
- 第4节：第一章 用心营造个人魅力(4)
- 第5节：第一章 用心营造个人魅力(5)
- 第6节：第一章 用心营造个人魅力(6)
- 第7节：第一章 用心营造个人魅力(7)
- 第8节：第一章 用心营造个人魅力(8)
- 第9节：第一章 用心营造个人魅力(9)
- 第10节：第一章 用心营造个人魅力(10)
- 第11节：第一章 用心营造个人魅力(11)
- 第12节：第二章 处世之道：一听二看三点头(1)
- 第13节：第二章 处世之道：一听二看三点头(2)
- 第14节：第二章 处世之道：一听二看三点头(3)
- 第15节：第二章 处世之道：一听二看三点头(4)
- 第16节：第二章 处世之道：一听二看三点头(5)
- 第17节：第二章 处世之道：一听二看三点头(6)
- 第18节：第二章 处世之道：一听二看三点头(7)
- 第19节：第二章 处世之道：一听二看三点头(8)
- 第20节：第二章 处世之道：一听二看三点头(9)
- 第21节：第二章 处世之道：一听二看三点头(10)
- 第22节：第二章 处世之道：一听二看三点头(11)
- 第23节：第二章 处世之道：一听二看三点头(12)
- 第24节：第三章 看不顺眼的不要太多(1)
- 第25节：第三章 看不顺眼的不要太多(2)
- 第26节：第三章 看不顺眼的不要太多(3)
- 第27节：第三章 看不顺眼的不要太多(4)
- 第28节：第三章 看不顺眼的不要太多(5)
- 第29节：第三章 看不顺眼的不要太多(6)
- 第30节：第三章 看不顺眼的不要太多(7)

- 第31节： 第四章 把光环让给别人(1)
- 第32节： 第四章 把光环让给别人(2)
- 第33节： 第四章 把光环让给别人(3)
- 第34节： 第四章 把光环让给别人(4)
- 第35节： 第四章 把光环让给别人(5)
- 第36节： 第四章 把光环让给别人(6)
- 第37节： 第四章 把光环让给别人(7)
- 第38节： 第四章 把光环让给别人(8)
- 第39节： 第四章 把光环让给别人(9)
- 第40节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(1)
- 第41节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(2)
- 第42节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(3)
- 第43节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(4)
- 第44节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(5)
- 第45节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(6)
- 第46节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(7)
- 第47节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(8)
- 第48节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(9)
- 第49节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(10)
- 第50节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(11)
- 第51节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(12)
- 第52节： 第五章 抛弃无谓的烦恼(13)
- 第53节： 第六章 创造自己的成功网络(1)
- 第54节： 第六章 创造自己的成功网络(2)
- 第55节： 第六章 创造自己的成功网络(3)
- 第56节： 第六章 创造自己的成功网络(4)
- 第57节： 第六章 创造自己的成功网络(5)
- 第58节： 第六章 创造自己的成功网络(6)
- 第59节： 第六章 创造自己的成功网络(7)
- 第60节： 第六章 创造自己的成功网络(8)
- 第61节： 第六章 创造自己的成功网络(9)
- 第62节： 第六章 创造自己的成功网络(10)
- 第63节： 第六章 创造自己的成功网络(11)
- 第64节： 第七章 在平凡中创造非凡(1)
- 第65节： 第七章 在平凡中创造非凡(2)
- 第66节： 第七章 在平凡中创造非凡(3)

- 第67节：第七章 在平凡中创造非凡(4)
- 第68节：第七章 在平凡中创造非凡(5)
- 第69节：第七章 在平凡中创造非凡(6)
- 第70节：第七章 在平凡中创造非凡(7)
- 第71节：第七章 在平凡中创造非凡(8)
- 第72节：第七章 在平凡中创造非凡(9)
- 第73节：第八章 善于保持自制与冷静(1)
- 第74节：第八章 善于保持自制与冷静(2)
- 第75节：第八章 善于保持自制与冷静(3)
- 第76节：第八章 善于保持自制与冷静(4)
- 第77节：第八章 善于保持自制与冷静(5)
- 第78节：第八章 善于保持自制与冷静(6)
- 第79节：第八章 善于保持自制与冷静(7)
- 第80节：第八章 善于保持自制与冷静(8)
- 第81节：第八章 善于保持自制与冷静(9)
- 第82节：第八章 善于保持自制与冷静(10)
- 第83节：第八章 善于保持自制与冷静(11)
- 第84节：第八章 善于保持自制与冷静(12)
- 第85节：第九章 如何在职场上步步走高(1)
- 第86节：第九章 如何在职场上步步走高(2)
- 第87节：第九章 如何在职场上步步走高(3)
- 第88节：第九章 如何在职场上步步走高(4)
- 第89节：第九章 如何在职场上步步走高(5)
- 第90节：第九章 如何在职场上步步走高(6)
- 第91节：第九章 如何在职场上步步走高(7)
- 第92节：第九章 如何在职场上步步走高(8)
- 第93节：第九章 如何在职场上步步走高(9)
- 第94节：第九章 如何在职场上步步走高(10)
- 第95节：第九章 如何在职场上步步走高(11)
- 第96节：第九章 如何在职场上步步走高(12)
- 第97节：第九章 如何在职场上步步走高(13)
- 第98节：第九章 如何在职场上步步走高(14)
- 第99节：第九章 如何在职场上步步走高(15)
- 第100节：第九章 如何在职场上步步走高(16)
- 第101节：第十章 刚柔相济，能方能圆(1)
- 第102节：第十章 刚柔相济，能方能圆(2)

- 第103节：第十章 刚柔相济，能方能圆(3)
- 第104节：第十章 刚柔相济，能方能圆(4)
- 第105节：第十章 刚柔相济，能方能圆(5)
- 第106节：第十章 刚柔相济，能方能圆(6)
- 第107节：第十章 刚柔相济，能方能圆(7)
- 第108节：第十章 刚柔相济，能方能圆(8)
- 第109节：第十章 刚柔相济，能方能圆(9)

第1节：第一章 用心营造个人魅力(1)

前言

做人难，做事难。这是我们经常听到的话。的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕，折戟沉沙者只能令人同情。如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在做人、做事方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

有人说世事如井水，如何探得深浅，最终达到如鱼得水的境地，需要下一番工夫摸清做人做事的门道。门道是什么？是暗藏的玄机，是成功的潜规则，是成功者用而不言、秘而不宣的手段和心法。做任何事情，只要摸清门道、吃透规则、掌握方法，就如同宝刀在手，削铁如泥，也才能胸有成竹、气定若闲，谈笑间办成你梦寐以求的好事。

许多人要么把做人做事之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把做人做事看得过于草率，认为无章可循，无法可依。其实，成功是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备多方面的必要素质，这是成功的前提，否则不管你多么自信，也只能是徒劳。

一个人不管多聪明、多能干，条件有多好，如果不懂得做人做事的方法，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么他最终的结局肯定是失败。同样，做人做事没有长远的眼光，没有通盘的规划，走一步算一步，反正船到桥头自然直，"光有想法，没有做法"，这样的人，也大多没有好的结局。

这是一本可以改变你人生命运的书。如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前

正值春风得意，好运连连，那么书中的方法和技巧更会使你如虎添翼，你的人生将更上一层楼。本书为你的奋斗之路铺出了一条平坦的大道。书中的一招一式都会在你最需要的时候发挥作用。

第一章 用心营造个人魅力

一旦成为众目睽睽之下的焦点，就必须不断地调整自己，保持新鲜感和持续的魅力，这是至关重要的。如果始终一成不变的话，人们会逐渐产生厌恶感，不再拿你当回事儿，进而转移注意力到新崛起的明星身上。这场游戏需要时时警戒、不断创新，以玩出令人意想不到的新花样。

□"鹤立鸡群"的四个绝招

熙熙攘攘的人群中，总会有人虽也如惊鸿一般飘然而过，却让你久久回首，难以忘记；社交聚会中，每个人都明艳照人，使尽浑身解数博取注意力，而有人却独领风骚，让人以为他是一个大人物，急于结交。

在角色多如牛毛的社会舞台上，总有一些人一出场就能赢得满堂彩，一抬首、一顿足就能显出与众不同，惹人注目。而我们大多数人，却仿佛注定了默默无闻，只是来来往往，不会令田里的农夫忘记锄地，也不能吸引众多的眼光注目。我们的平凡无奇，仿佛是无力改变的，仿佛就是为了衬托出"红花"的娇艳美丽。

你甘心一辈子只做"绿叶"吗？你难道不想当一回社交圈中的明星，风光一回吗？你难道不想让别人对你过目不忘、艳羡不已而崇拜吗？

以下就是令你轻轻松松"鹤立鸡群"的一些秘诀，只要你真正掌握，并举一反三，就能实现这些愿望。

1．善用手势，令别人对你过目不忘

令别人对你过目不忘的第一秘诀是妙用手势。

手势是人际交往中不可缺少的动作，是最有表现力的一种"体态语言"。手势语言，可以使所说的话给人以立体感、形象感，帮助对方理

解所说内容；还能强化所要表达的感情，激起对方的共鸣；手势语言还能传达有声语言所不能很好传达的微妙感情，令"一切尽在不言中"；同时，还有助于自己在交谈中做到同步思考。

总之，手势若使用恰当，不仅能很好地表情达意，而且能增加你的社交魅力，突出自己的个性。经研究证明，人们更容易记忆自己亲眼看到的动作，而对听到的声音，则因情、因境、因人各有不同，所以，在说话时巧妙地使用手势，更容易给对方留下深刻的印象，令人对你过目不忘。

第2节：第一章 用心营造个人魅力(2)

手势语言动作灵活多变，表达的信息也极为丰富。

五指紧握拳并摇动手臂，向上或向前摇动，可以用来表示强烈的要求。

掌心向下，并猛烈下压，是一种表示抑制或压制的手势，能给人一种强制性和权威性的感觉。

两手掌心向着自己的前胸，好像是在拥抱，可以用来抒发希望得到对方肯定和认可的心情。

伸直手掌像刀一样上下斩切，可以在做决定时表示自己的果断和坚决。

掌心向外，用力推出，用来表示拒绝之意。

在与对方的交谈处于僵持状态时，五指成尖，仿佛在拿一件小东西，表示心情还比较平静，为了实现与对方的沟通和合作，乐于听取对方的意见。

右手或左手伸出大拇指，通常表示对对方的称赞和肯定，是"很棒"、"极好"的意思。

两手十指指尖交叉并拢，放在胸前或桌子上，能让对方感受到自己充分的自信心。

恰当地运用手势，可以使你的形象更加生动鲜明，但是，手势的使用应该以帮助自己表达思想为准绳，不能过于单调重复，也不能做得过多。反复做一种手势会让人感觉到你的修养不够，有些神经质；不住地做手势，胡乱做手势，更会影响别人对你说话内容的理解。所以，手势要用得恰到好处，有所节制，否则，就会产生适得其反的作用。

2．利用记事本，让别人做出"你很成功"的判断

也许，你和同事小王每天做同样的工作，拿同样高的薪酬，取得一样的成绩。可是，不知为什么，小王好像就是比你成功，至少，别

人是这样以为的，有时，你也会有同感。为什么呢？原来，"成功"不仅是实质的工作、薪酬和成绩，对别人来说，"成功"更加来自你的社交形象，你在社交中能展示"成功"的一些小细节，而在这些细节表现当中，最具效果的，莫过于随时利用记事本这一"成功"道具。

与人约定时间时，我们一般会有两种反应：一种是表示什么时间都可以，而另一种则表示要翻一翻记事本，看看哪个时间可以。常常，对于第一种"友好和善"的人，我们会不置可否；而对于"不近人情"的后者，反而印象深刻，认为对方一定是一个业务繁忙的成功人士。

因为，在人们心目中，成功人士都是很忙的，日理万机，所有的日程一般在几天前就已订好，而且由于所见的人物都非同寻常，要处理的也都是重大事项，不能随便更改。所以，如果你有这些细节表现，人们就会反推出你很成功、很能干。

事实上，"成功"人士就算知道自己某一天有空闲，在与人约定时间时，也会掏出记事本装作要确定自己那天是否有时间，以使对方对他的"业务繁忙"、"事业成功"留下很深的印象。而且，边看记事本边约定时间，还可以给对方留下做事谨慎、重约守信的好形象。

当我们看到写满姓名、电话、地址及预定行程的记事本时，往往会被它吓一跳，并自然地产生这个人交际很广、工作能力很强的印象。同样，善用这一道具，我们也可以令别人对我们产生这种印象。重要的是，要自然随意地拿出，不能过于做作，让别人看出我们是在"做秀"。

3．令你魅力倍增的言行

(1)魅力言行之一：谈谈梦想。假如你对别人说："我希望将来能住在国外，最好在澳大利亚买一个农场……"虽然有人会觉得你幼稚无知，但一般人都会觉得你天真可爱，充满了浪漫的生活情趣。

而假如你的梦想不只是超现实的幻想，而且是你的人生目标和事业规划，那别人就会觉得你这个人不同寻常，拥有远大目标，总有一

天会梦想成真、出人头地。这样的人，难道不是很有魅力的人?

而且，与有梦想的人在一起，人们也会感染他们的积极、乐观和热情，因此，也会乐于和他们接近、交往。

(2)魅力言行之二：来点幽默。具有幽默感，不仅能给你的事业带来极大的好处，而且会使你的形象更有魅力。幽默可以消除紧张情绪，创造一种轻松愉快的工作氛围，从而使你的事业更为成功。它同样也是塑造完美社交形象的一个因素，每当面临人际选择时，绝大多数人都愿意与那些有幽默感的人打交道。

第3节：第一章 用心营造个人魅力(3)

在当今社会中，竞争异常激烈，人际关系日趋复杂，人们的压力和紧张情绪比任何时候都明显，许多人灰心丧气、精神抑郁。在这种时候，幽默感就显得越来越重要。如果你天生就有幽默感，那一定要发扬它，这会令你的社交魅力倍增，人们因此乐于与你共事。

4．其他引人注目的社交技巧

美国夏威夷大学心理学教授尼鲁·潘斯曾说："引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人喜欢你。"他认为，只要遵循下列几项建议，你就可以给人留下深刻的好印象。

(1)穿戴色彩动人的服饰。如果你是一位男士，不妨系条鲜艳的红领带，配上灰西服；如果你是一位女士，穿着黑底色的服装，则应系一条艳丽的绿松石围巾。

(2)选择一款特别的香水。人的嗅觉十分神奇，外来的一点点香气，便会给人留下持久的印象。

(3)佩戴一件令人感兴趣且不同凡俗的装饰品。

(4)精神振奋。许多人常常萎靡不振，相比之下，人们容易记住精神抖擞的人。

(5)创造略微神秘的气氛。你可以凭借自己的个性或你过去经历的某种有趣的事情做出暗示，造成悬念，不要过早地和盘托出。例如，若你是一位厨师，把话题引到烹调方面，但千万不要宣称你就是厨师。不立即吐露一切的做法，能让别人产生追根问底的欲念，加强对你的注意。

(6)培养一种有趣的爱好，或掌握某方面奇特的知识。比如，如果你对历史上某一时期或某位人物的"野史"了解甚多，甚至会修汽车，都会让别人对你感兴趣。

□学会借用别人的声望

借光计由来已久，中国自古有很多智慧谋略与之有关，比如，狐假虎威、攀龙附凤、借刀杀人、拉大旗做虎皮，等等。传统上对借光术评价不高，它为君子所不齿。诚然，小人惯会沾光行骗、欺世盗名、狗仗人势，但这并非借光本身的错误。只要动机纯正，借助各种外力提升自己的知名度和办事效果，它就是被社会承认的方式之一。我们不可对此妄加指责，斥其一无是处。很多人都有一个误区，觉得似乎一提借光便是借某人的势力，其实这是片面的误解。借权贵名流为自己所用，只是借光的常见形式，实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，比如祖宗、衣服、籍贯、才智、言论等等，不一而足。

狐狸是很聪明的动物，由于它没有力气，个子矮小，因此处境不利。在森林中，狐狸得不到应有的尊敬，没人真正把它放在眼里。为了克服这一缺点，对于狐狸来说，有一个办法就是说服老虎与它做朋友。通过与力大无比、令人敬畏的老虎密切交往，狐狸可以伴随老虎左右在丛林中四处随心所欲地行走，而且享受给予老虎的同样的提心吊胆的尊敬。即使老虎不在狐狸身边，但凭狐狸与老虎交往甚密，也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

假如艾萨克·斯特恩从来没有拉过小提琴，那么他永远也不会成为我们今天所认识的艾萨克·斯特恩。具备了精通这种乐器的本领，艾萨克·斯特恩便成为举世闻名的人物。由于同样的原因，不管你从事哪种专业，你的工作都能成为你的"老虎"，而给你带来无比巨大的威力。

在现代社会，这种手段已在政治、经济、文化以及外交等领域得以广泛运用，而且大有日趋扩展之势。对于人际交往而言，它不失为一种提高自身形象、扩大自己影响的策略和技巧。你可以巧借名人，如在交谈中常提到一些身份最高的人的名字，你在别人眼里就不同寻常；巧借闻名地点，如对有地位有身份的人常去的地方，你不要不好意思提起，这也可以作为提高你的身份和能力的资本；巧借名言，如请社会名流为你题词作画，请专家教授为你著的书作序，请明星为你

签个名等等。这些做法虽然有沽名钓誉之嫌，但其实这是一些人具备"敢为天下先"的眼光，是人的正当追求。而借助名人提高自己的社会知名度，也越来越成为被社会所承认的成名方式之一。

第4节：第一章 用心营造个人魅力(4)

由此可见，一个有声望的人即使是将一个平淡的字送给了你，也比1000个普通人长篇大论地给予你赞美更有威力。

翻开历史史册，古往今来的成功者，谁都不是一生下来就大名鼎鼎，一出山就风光耀眼、一呼百应的。他们大多数总是先隐蔽在某些大人物的后面，借他的面子来笼络各路豪杰，借他的声望来壮大自己的声势，一旦时机成熟，或者另起炉灶，或者踩着别人的肩膀往上爬，或者反客为主，把别人一口吃掉。在做到这一步之前，先把自己的狐狸尾巴藏起来，拉一面大旗做虎皮。

不管具体动机如何，要永远记住拉大旗拉的就是别人的声望和面子。做生意则更要找名人合作，像美国著名影星克拉克·盖博在电影中脱掉衬衫，赤裸着身子，就这么一个简单的镜头，竟然使得美国贴身内衣的销售量急剧下降。而英国王妃戴安娜带头穿平底鞋，英国市场上的高跟鞋就无人问津了……这些都是名人效应，它能发挥常人难以想象的作用，如果你能有意识地加以利用，就会快速地提高自己的声望。

□结交卓越人士，使自己不断进步

几乎所有的年轻人，均渴望能和才华横溢的人物成为至交，总认为假使自己也小有才气，那更是如鱼得水。

最叫人头痛的问题，莫过于虚荣心作祟。由于虚荣心的蒙蔽，人类往往铤而走险、作奸犯科。

那么应该和哪些人交往呢?

1．建立良好的社交圈子

首先，应尽可能结交优于自己的人，并朝这一目标而努力。结交卓越的人士，便能见贤思齐；反之，若结交水平远逊于自己的朋友，难免同流合污。正如近朱者赤，近墨者黑。

当然，我这里所谓的"卓越的人士"，并非是指家世显赫、地位超绝的人，而是指有内涵、为世人所称道的人物。

"卓越的人士"大体上可区分为以下两大类型：一为立身于社会主导地位的人们，其次则是指那些有着特殊才华的人们，对社会有着杰出的贡献，才能突出，或是学识渊博的学者、才华横溢的艺术家等等。此种杰出绝非凭一个人的喜好所界定，而需由社会的认同方可获得。当然，其间或许有些例外。总之，希望你能结识这些人才。

至于怎样与这些人结交，没有一定之规，或可厚着脸皮毛遂自荐，或可由知名人士大力引荐，当然也可以加入群英聚会的团体里去寻觅朋友。居于其间，仔细去观察拥有不同人格、不同道德观的人们，不仅是件赏心悦目的乐事，更会对你有所助益。

身份、地位高的人们所聚集的团体，并不见得便是人们所称道、喜爱的。因为，即使身份高高在上的人群里，也有才疏学浅、不懂得人情世故、一无可取的人。在学识渊博者的团体中，有时会有这种现象：这些人虽然已经获得人们衷心的尊敬，但却称不上是交往的绝佳对象，这些人往往不知道快乐是什么，不清楚世间为何物，只是一味地埋头于学问的钻研中。若是你参加此种团体，就必须不时地保持警惕，经常性地探出头来看看圈外的世界。如此一来，你的判断能力也能日渐提高。然而，一旦你紧密地参与其间，成为不知世事的学者，那在你重新踏入鲜活的社会时，就很难步履轻快了！

2．切莫仓促地一头栽进，使自己深陷其间

即使是和才气纵横、魅力十足的人物交往，也不可不顾一切地全身心投入。不丧失判断力，才是最适当的交往方法。

并非每个人均能心悦诚服地接受才智。相反，它往往会令人产生恐惧的心理。

一般说来，在众目睽睽之下，人们每每对锋锐的才智感到惧怕。这就似妇人女子一见着枪炮便会害怕的道理一样。恐惧对方会突然扣动扳机，子弹便"咻"的一声朝自己飞了过来。但是，认识这些人，继

而亲近、了解这些人，确实是件有意义、令人欢欣的事。只是，不论对方多么有魅力，如果自己就此终止和其他人的交往，单和这群人往来，那将会得不偿失。

3．别结交品位低的人们

我之所以要求你避免与品位低的人交往，乃是因为我看过太多具有判断力而且社会地位牢固的"大人"们，在结识了这种人后，信誉扫地，沉沦堕落，最后身败名裂。

第5节：第一章 用心营造个人魅力(5)

因此，无论从何种角度来看，结交程度不如自己的朋友，便是虚荣心作祟的一种表现。人们总希望自己能独占鳌头于群体之中，企盼能获得同僚的称许、尊敬和领导的器重。为了求取这种名实不符的赞扬，他们甚至不惜与不如自己的人们结交，如此将导致何种结果呢?是的，不久你就将变得与他们层次相当，从此再也不愿结交出色的朋友了。

我愿不厌其烦地提醒你，人们往往会遭伙伴同化，不管这样做是使自己的层次提高了，或是降低了，其结果必然一样。你应该依据交往的对象，仔细加以判断。

□适当夸张自己的能力

人们都愿意与身份较高、能力较强的人交往，而不愿意结识整天垂头丧气、愁眉不展的人。从我们自己的角度看也是一样，如果我们常与得意的人、能干的人接触交往，就会充满信心，认为自己也有能力了。

这样看来，当你向一个还不熟悉、不了解的人介绍自己的时候，不要把自己说得低了，不要过于谦虚。你可以适当地夸张一下，夸大你目前所干的事情，夸大自己的能力和成就，夸大自己的良好感觉，这样对方才会感到荣幸，愿意与你交往。

如果把自己讲得一无是处，总在讲遇到的困难，讲目前还存在的问题，对方听了会感到失望，对你也就没有太大兴趣了。

当然，生活中有酸甜苦辣，春风得意的人，能力再强、地位再高的人也有不如意的时候。所以交谈时很容易说起不顺心的事。但就初次认识的人来说，往往爱对自己的交际对象抱一种幻想，潜意识中常盼望对方是个能干的人，希望成为私交。如果你令对方失望，他会认为没有必要与你交往了。

但夸张要有一定限度，不能夸张得无边无际。因为人们都有一个固定的衡量标准，虽然不了解你，但你有多大能力，他大致上是心中有数的。说低了，他不以为然，瞧不起你；说太高了也不好，弄不好露出马脚。这就要求你在说话时要把握分寸。

在说明自己的能力时，不但要把现在做的事情告诉对方，如果必要的话，还可以把下一步准备做的事情告诉对方。下一步的事虽然没做，但有做的打算和做的条件，也有做的可能性。你讲给对方听时，对方一般是会相信的，而且你已明确告诉对方，这是下一步的打算，自然他不会认为是在骗他。在讲下一步打算时，你要充满自信，要把具体事实摆出来。这就是一种能力的夸张，也是一种合理的夸张。你若把再下一步的打算也告诉对方，那就成了吹牛，对方就不会轻易相信。像一个小学生谈大学毕业后找工作一样，让人觉得有点荒唐。所以只能把打算提前一步，而不是提前好几步说出来。

这一种技巧关键在于：不要超过对方的心理承受能力。在形形色色的雄辩家中，政治家往往是出类拔萃的。在他们看来，世界上根本不存在分辨不清的是非，甚至不可能有模棱两可的现象。他们能把死人说成活人，把活人说成死人。其话语非常明确，充满自信。

奇怪得很，这些政治家所说的话会使数以万计的听众满怀信任地接受。从心理学角度分析，这主要是因为他们发表言论时，经常使用"绝对"、"一定"、"完全"、"百分之百"等全部肯定或否定的明确判断。

例如，一位政治家在选举进入白热化阶段时，到街头演讲，经常说道："我的判断百分之百正确。""我决不食言，即使赴汤蹈火，也在所不辞。""关于这一点，请绝对信任我，我可以对天发誓。"也许听众开始时会半信半疑："事情会这般绝对吗?"但听久了，耳朵里听到的是明确肯定或否定的结论，也就不知不觉地接受了。

因此，交际中夸张自己，也可以使用这种语言，以使对方更为信服。

□ 使自己的个性亮起来

没有人天生就拥有比其他人更耀眼的光芒，每个人都必须学习如何吸引他人关注的目光，特别是在人生的起步阶段，就应该让自己的名字和声誉附上一种与众不同的特质，使自己超越于别人之上。这个形象可以是某种个性化的穿着打扮，或是让人们津津乐道的生活轶事，或是由内到外折射出的性格气质。一旦建立起了自己的良好形象，就会在闪亮的星空中占据一席之地。

第6节：第一章 用心营造个人魅力(6)

一般人们会认为，以独特的言论和标新立异的行为引起争议、受人攻击是不好的，这种观点是非常错误的。要避免自己昙花一现的命运被其他人所掩盖，一定不要仔细区别所谓怪异类型的影响和注目，从某种意义上来说，任何一种注目都有利于你的自身发展。

法国国王路易十四的宫殿里有许多才华横溢的作家、音乐家、艺术家、美女以及人格无懈可击的道德家，但是最能被人提及并谈论不休的却是洛赞公爵。

这位公爵身材矮小得近乎侏儒，但总是能做出最傲慢无礼的事情来，例如，和国王的情妇上床，公开谴责其他大臣的行为，甚至侮辱国王本人。然而，路易十四被公爵的奇行怪癖弄得晕头转向，以至于不能忍受宫殿中没有他。道理很简单：公爵的古怪性格吸引了众人的注意，一旦受他迷惑，人们就会不计一切后果地希望他能在身边时时出现。

社会热切需要不同凡响的人物能够挺身而出，他们最好超越一般平常大众。因此，永远不要害怕让自己拥有与众不同且吸引目光的特点。惹是生非、受人攻击都好过无人问津、碌碌无为，几乎所有的行业都遵循这一法则，实际上所有的专业人士都应该带点演员的气质，在自己的人生舞台上，导演一场神秘的戏剧，或正面，或反面。

伟大的科学家爱迪生懂得为了募捐必须不惜任何代价而持续曝光的道理。几乎跟所有发明本身一样重要的是，他知道如何将这些发明尽快地呈现在大众的面前，引起足够的注意力。于是，他设计了令人眩晕的实验来展示在电力上的发现，常常谈起当时看起来不可思议的未来发明--机器人，以及可以拍摄思想的机器，结果使得大众对他议论纷纷、念念不忘。他虽然使出浑身解数希望人们的目光放在发明而不是他的名字上，但是产品的知名度还是远远不及他的名气。

1915年，有人传言爱迪生和特斯拉可能共享本年度的诺贝尔物理奖，结果该奖颁给了两位英国物理学家。事后，人们才知道爱迪生原本可以赢得此奖项，但是他主动地推辞了，因为他拒绝和特斯拉共同得奖。在当时，他的名气远远胜过特斯拉，他拒绝这个荣誉，以免在共同得奖之后，他的对手和他平分秋色。

在16世纪中叶，一名年轻的罗马男仆阿雷提诺为了吸引人们注意他的诗人身份，决定发表一系列讽喻诗歌，嘲笑教皇以及他对宠物的热爱，这个意图立刻让阿雷提诺大出风头，被人们说来说去。因此，攻击有权有势的人物可以使你获得意想不到的效果。不过还要记住，在你赢得足够的目光过后，应该慎用上述之策，毕竟招数用多了就发挥不了应有的作用了。

一旦成为众目睽睽之下的焦点，就必须不断地调整自己，保持新鲜感和持续的魅力，这是至关重要的。如果始终一成不变的话，人们会逐渐产生厌恶感，不再拿你当回事儿，进而转移注意力到新崛起的明星身上。这场游戏需要时时警戒、不断创新，以玩出令人意想不到的新花样。毕加索就不会让自己隐没于自己所创造的辉煌之中。如果他的名字和一种特定的风格过度联结在一起，他就会处心积虑地推出一批新作品，打破众人的期待，颠覆人们根深蒂固的惯性思维。总而言之，为了让更多的人们关注你，你就必须竭力地亮出自己的个性，让别人觉得你是一个与众不同的人物。

□ 善于吸引公众的眼球

作为领袖人物，人们要求他不仅具备领袖才能，还要具备领袖魅力。领袖魅力自然是来源于领袖的内在才能、人格力量，此外，还来源于领袖的一举手一投足，甚至一言一行。总之，大众要求领袖人物任何时候都是理想人物。

凯撒大帝最初是一名负责公众竞赛的官员，后来他组织了一连串的活动--狩猎野生动物、角斗表演、戏剧竞赛等。对平民百姓而言，

凯撒这个名字逐渐和他们喜爱的盛事结合在一起，是那么让人期待和难以忘记。在攀升到执政官地位的过程中，他的人气越来越旺。

公元前49年，内战困扰着罗马。在形势最紧急的时刻，凯撒来到驻扎在鲁比孔河岸的军营。凯撒和他的幕僚们激烈地辩论着选择和平还是战争的问题。凯撒以个人的独白做结尾时，伸手指向河边，仿佛那里有一名非常高大的兵士吹响了军号，引领军队跨过鲁比孔河上的桥。他慷慨激昂地发表演说："让我们接受神〖FJF〗?NB05C?〖FJJ〗的指示，追随他们的召唤，报复口是心非的敌人。骰子已经掷下了，不容收回！"

第7节：第一章 用心营造个人魅力(7)

他的演说极富说服力，他清楚地知道将领们并没有确定要支持他，然而他以雷霆万钧之力使那些将领屈服了，他们不容思考，认为必须抓住这个时机，成就不朽之功。这些效果绝对是乏味的演说无法企及的。

最后，将领们集结在他的旗帜下。凯撒挥军渡过鲁比孔河。第二年，他粉碎了敌人的势力，成为罗马的独裁者。

凯撒很清楚如何说得少却让人铭记不忘，以及如何才能达到最佳效果。他从来不会忘记引起群众的关注，例如，以石破天惊的宣言增强实际效果，成为公众表演人物。

凯撒是历史上第一位了解权力与剧场之间有互动关系的公众人物。他痴迷于戏剧，并且升华了这种兴趣，让自己成为世界舞台上的演员和导演。罗马剧场是平民大众的盛事，出席的群众多得让人无法想象，观众挤进庞大的观众席，因讽刺喜剧开怀大笑，也为崇高悲剧而感动落泪。如同宗教仪式，剧场对平民百姓拥有强大的吸引力。凯撒说话就像在念台词，时时刻刻注重自己在群众面前的表现。他想方设法让普通民众了解他，把自己的形象根植在人民心中。凯撒为所有领袖和权贵们树立了典范。

在战争中，凯撒总是意气风发，身先士卒。他的骑术不逊于任何一位士兵，他的勇气和耐力更是无人能比，这都是他引以为荣的。他常常以最勇猛的姿态冲向战场，士兵们目睹他在战火正酣的战场上英勇战斗，这对士兵来说是一种很好的激励。凯撒永远让自己处于正中央的位置，不论何时何地。他是权力的象征和典范，士兵都以他为榜样。在罗马所有的军团中，凯撒的军队永远是最奋不顾身而且忠心耿耿的，他的士兵以及参加过他举办的盛会的平民百姓，都认同他的主张，对他的个人崇拜更是达到了痴迷的地步。

盛会的规模越来越大，罗马人从来没见过这样的场面。这些盛会不只是为了娱乐百姓而精心策划的，它们大大提升了凯撒在人民心目中的地位，他看起来比实际上更加伟大。凯撒牢牢掌控住自己的公众形象，一刻也没有掉以轻心。人尽皆知，他在群众面前出现时，总是穿上最引人注目的紫袍，没有人能够掩盖他的风采。据说他最乐于做的就是接受元老院和人民授予的荣誉，因为在这些场合，他可以用桂冠来掩饰自己身上的缺陷。

有的人尽管优秀，但总难以出人头地，因为他不能获得别人的关注。成功在一定程度上需要得到别人的认可，所以，应该在适当的时候表现自己，让别人的眼睛注意到你。

巴尔塔沙·葛拉西安在《智慧书》中这样说："世上的人都不免有某种道德污点或性格缺陷，尽管他们本来可以轻而易举地克服，却总是听之任之，不予更改。"许多人看见一个举世罕见的高才常常受困于小小的缺陷，不免为之叹惋。缺陷有如脸上的黑痣，善用进退规则的人会巧妙地将它装点为美人痣，获取众人的关注，扩大自己的影响力。

□改变你的形象

人的形象往往影响一个人的命运。

在做事中，人们非常注意形象。如第一次和某个陌生人接触，第一次受委托替别人做事情，第一次同他人合作，第一次到公司上班，第一次跟领导见面，第一次同异性约会，等等。如果第一印象颇佳或者比较满意，其心理上所形成的认识定势，往往会极其深刻，甚至会影响日后的交往或者以后的看法。这种在第一次交往中留下的印象影响以后的印象，在心理学上就被称为形象效应。

既然我们无法改变，我们就要去适应，并利用人们心理上的形象效应，求得某些期望的良好结果。比如，大学毕业，第一次去某公司参加考核招聘，我们就要力争最大限度地调动我们自身的智能优势，以求到某个我们心仪已久的职务或者职位；又比如，我们新近跳槽来

到一个新单位，我们就要注意调节自身的形象，使人觉得你和蔼可亲、容易相处，或者使人觉得你有能力、有魅力，以期在最短的时间内打开新的局面。

虽然注重形象效应的做法应基于你自身具备的气质、修养、仪表、体态，等等，但是，这样做又的确具有有意改善、局部强化或者改弦更张的特色。这么做，不仅对建立良好的人际关系、改善自身的社会形象大有好处，同时，它有可能成为我们人生路上的一次有益的重大转折，有可能改变我们原先平平庸庸的人生，因而，注重形象效应，对我们的人生，实在是太有积极意义了。

第8节：第一章 用心营造个人魅力(8)

但是，注重形象效应，并不是单纯求好的同义语。从人类生存智慧的角度去看，如何运用形象效应以达到最佳效果是大有讲究的。比如说，对某些需要使用渐进性方法的事情，第一印象要好并非上策。

人是视觉动物，所以许多事物都以眼见为凭。虽说通过良好的沟通互动可以改善人与人之间的关系，但是，假如你在与人初次见面时就通过装束和仪表呈现良好的第一印象，那接下来的互动与沟通不是更省力吗?

打造犹如黄金般耀眼的个人形象，绝对有助于你在人际关系上的拓展。假如你给人的感觉始终是沉闷而难以亲近的，则对于你做事的拓展肯定没有帮助，当然你的人际关系也就更加难以改善了。假若你具有良好的人际关系，那么做起事情就会更加得心应手且事半功倍。所以你个人形象的重要性也就不言而喻了。

你肯定听过或看过朝三暮四这则寓言故事，说有一个爱猴成癖的人，他先是每天早晨给猴子喂三只核桃，傍晚喂四只核桃。因为傍晚比早晨喂得多，猴子很高兴。后来他将喂猴子的核桃数由早晨三只傍晚四只改为早晨四只傍晚三只，因为傍晚比早晨喂得少，就惹得猴子大不高兴。后来，养猴子的人悟出了并非第一印象好一切都好的道理，于是，就将喂核桃的方式改回原来的"朝三暮四"，猴子见主人越喂越多，就高高兴兴地安心睡觉了。

我们人类生活中的许多情形与上面的情形很相似。例如，你在公司主持发薪水或是发奖金，就不妨借用渐进性原则，而不能使用形象效应，这样往往可达到总额相同但效果升值的结果。

有人辛辛苦苦地做事取得了成功，但成功之后却保不住成果。真正的成功者在胜利后不是骄傲自满，而是兢兢业业继续奋斗。

做事成功了，当然可以得意。但要切记：得意却不可忘形。

经过了你艰苦卓绝的奋斗，经过你流血流汗，你取得了做事的成功。因为你成功的花儿是用你的汗水浇灌出来的，所以，你尽可以振臂欢呼，庆祝自己的胜利。这个时候，你可以跳跃，可以放声大笑，可以放声高歌--你怎么做都不过分，因为你是在享受自己成功的时刻。

但是，你不能忘形。

因为，这次的成功毕竟只是一次成功，离你做事的目标还很远很远；你所完成的，不过是你做事的一个短期目标。

所以，一个人如果只是因为暂时的成功就得意得忘乎所以，以为自己从此就可以运天地于掌握之中，这种行为就叫做浅薄。

更何况，注视着你的，不光是跟你一起奋斗的人，还有其他人，其他不相干的人，这其中也包括正在失意的人。

一次，一个人因为晋升了高级职称，约了几个朋友在一起吃饭庆祝。或许是因为年少得志，或许是被胜利冲昏了头脑，或许是因为多喝了几杯，这位老兄就在酒桌上大谈特谈自己成功的经验，大谈特谈自己的才华是如何的出众，能力是多么的强于别人这些，不是不可以谈，但他忘记了同桌有一个屡试不第的老"范进"，评了五六次职称，年年都是名落孙山，眼看着胡子一大把了，却仍然和那些嘴上没长几根毛的小伙子一起参评。为这件事情，妻子隔三岔五地数落他，骂他没出息、没本事、没能耐，总之是什么难听、什么能刺伤他就骂他什么，而且就连离婚都已提上了议事日程。你想，在这种情景下，他能听得下去吗？所以，没喝几杯，他就借故离开了，弄得一桌人不欢而散。过后，有些朋友就说那位晋升了高级职称的老兄不够朋友，明知道有老"范进"在座，却大谈特谈自己的成功之道，且得意之色溢于言表，未免太残忍了一些。

好端端的一件喜事，最后却弄成这样，这恐怕出乎请客者的意料。

所以，不管你是新近升了官、发了财，还是你的公司这两天又接了大生意，或者是你在股市上又狠赚了一笔，等等，你尽可以高兴、得意，但切记不要忘形。你不妨这么想："距离真正的成功，我还差得远呢！"这样，你就会低调一些，不会得意忘形，别人也可能就会真诚地为你的成功而感到由衷的高兴！

第9节：第一章 用心营造个人魅力(9)

形象效应是人类智慧的结晶，而且已为我们中的大多数人所认可、所采纳，所以，如果你最近有机会，就不妨试一试，看看形象效应是否像人们所说的那样屡试不爽。

□会谈才能赢

我们很清楚地看到，善于谈话的人，真是能把生活弄得随时随地都很快乐。他们在业余时间，和他们的朋友或是他们的家庭，可以快快活活地过一个晚上，使大家比上电影院得到的乐趣还多。

善于谈话的人，到处都受人欢迎。他能使许多不相识的人携起手来；他能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感觉很需要；他能够排难解难，消除人与人之间的误会；他能安慰愁苦烦闷的人；他能鼓励悲观厌世的人，能够清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人更聪明、更快乐、更振作有为。

在工作及事业上，能言善辩之人，可利用自己的口才来说服人，使业务顺利进行，事运亨通。一个出色的成功人士，口才能力是他成功的必备条件。因此，提高自己的交际口才是非常重要的。

是的，我们很想练习一下自己的口才。有了很好的口才之后，才不会做一个词不达意的愚人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活顺利而愉快。

"冰冻三尺，非一日之寒。"若希望自己有很好的口才，你就要不断地练习。

练习口才，方便、省事且机会多。到处都是练习的机会，每天都有练习的机会。因为你每天都要与人打交道，每天都要说话。千万不要以为日常的说话不需要口才。

例如，练习书法的人，必须每个字都写好。一个书法好的人，一动笔，就是一个好字。口才也是一样，练习口才的人，每谈一句话都要说好。口才好的人，一开口，就是一句好话，好听的话。

不要看轻你日常的对话，日常那些极为简单的话，口才好的人和口才不好的人，说起来也大不相同。甚至"哼"一声的效果都大不相同。

你的家庭是你练习口才的第一个场所。练习了一个时期之后，你就可以出去找你的朋友。

每个人都有自己的快乐与苦恼、失败与成功。你能够找他们好好地谈谈么？这时你为了训练口才，就得去了解你的朋友的各种情况，想出帮助、开导、启发的谈话内容。

这样，无形之中你同情的人、你了解的事渐渐地多起来了。陌生的人，对你不像以前那样陌生了。你每天在街上遇见了很多人，虽然没有打招呼，甚至对你连看都没有看一下，可是你总觉得对他们多少有一点了解。这时，你不妨去找一些陌生人谈谈话。只要你肯先开口，只要你知道怎样开口才是最合适的，没有人会拒绝你友好的笑容和悦耳的声调。

以前你不是见了人就一句话也说不出来么？现在你却有了能使你跟人互相了解的说话口才。

以前，所谓的"病从口入，祸从口出"啦，"金人三缄其口"啦，"慎言"啦，"多言必败"啦等道德教条还真不少，且深入人心，普遍流传。总之，都是叫人最好不要开口，不要说话，不要发表意见。但是，你有没有想一想，这些教条都是有社会背景的？封建社会平民没有言论自由，谁要是言语不慎，得罪了权贵，常常招致杀身之祸。这样相习相沿，人们便把"不说话"当做一种美德，当做一种安全之道。可是在一个合理的社会中，不说话不但不是一种美德，而且也不是安全之道。为什么呢？

在合理的社会里，人人都有发表意见的权利和义务，对于一切社会上的事情，是利是弊，应兴应革，都应该提出批评，提出建议，谁要是一声不响，坐视不言，那就是一方面放弃了公民的权利，一方面没有尽公民的义务。如果遇到自己应享有的权利受到侵害，或是自己

的行为被人误解而不去申辩、不去解释，那就更不能保护自己的利益了。

"多做事，少说话"这句话，也是有它的社会背景的。在某一个时候，许多不做事的人在那里哇啦哇啦，空口说白话，高谈阔论，于事无补。所以多说话，还不如多做事。

第10节：第一章 用心营造个人魅力(10)

现在，说话的人，就是做事的人，要做事，就不得不说话，说话也是为了把事情做得更快更好，例如，台上的司仪，学校的教师，公共卫生的宣传员，展览会的讲解员……都是用他的口才服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展。

至于一般办事的人，一面做事一面也要说话。交流经验的时候要说话，交换意见时要说话，报告、询问甚至批评时，都免不了要说话。没有如此种种的说话，或者是应该说而不说，应该多说而懒得说，都会妨碍事情的进行与发展。

□永远保持迷人的风度

许多人为了增加自己的形象魅力，隔三岔五地跑到美容院化妆，可这对提高一个人的人格魅力究竟能产生多大的作用呢?

曾有一位化妆师说过，为一个人化妆是一种智力活，化妆的最高境界可以用两个字形容，就是"自然"。最高明的化妆术，是非常考究地化妆，让人家看起来好像没有化过妆一样，并且化出来的妆要与主人的现实身份相匹配，能自然表现那个人的个性与气质，而不单是在表象上用功。

对此，我们是否应该有这样深刻的体悟：在这个世界上，一切的表象都不是独立自存的，也是不可信的，它一定要有其深刻的内在意义。那么，改变表象最好的方法，不是在表象上下工夫，而是一定要从内在改革。

魅力也是沟通交往中不可忽视的一个素质。沟通交往除了一些工作上的"公事公办"外，大多是凭着个人的兴趣、需要、好恶等因素进行的。这里，个人的人格魅力就起着很重要的作用。

所谓魅力，是指一个人所具有的吸引人的力量。在沟通中，人与人之间相互吸引的程度不同，往往造就了沟通关系的不同层次。

一个人的魅力是受多种因素影响的，比如，一个人的内在涵养和素质，外在的仪表、服饰，行为动作，地位和角色等。这些因素的差异以及交往个体能否巧妙灵活地运用这些因素，会直接影响到一个人的魅力，影响沟通的程度和效果。如果我们在沟通中注意扬长避短，既体现自己的个性，又把握分寸，则会收到取悦自己和吸引他人的意想不到的效果。

一个人的仪表是最先被对方的感官感知的，所以仪表因素是构成一个人魅力的最基本的条件。亚里士多德曾经说过，漂亮比一封介绍信更具有推荐力，也更容易被人们所接受。事实的确如此，在其他客观条件相同的情况下，外表占有优势的人往往具有更大的魅力，尤其是在异性之间。美国曾有学者做过这样一个实验：让一些男性评价假设都是女子写的论文，有的在论文上还贴有作者的照片。结果发现，贴有漂亮女性照片的论文得分要高于不贴照片的论文，而所贴照片不漂亮的论文得分又低于不贴照片的论文。这说明，在沟通交往中，外貌有着很大的影响力。

但是外表的漂亮并不是绝对的。比如，外貌的吸引力对于男性就比女性更为重要。男性更多地受女性外貌的影响，而男性的外貌对于女性的影响就要弱一些。更能说明问题的是，一个人的内在素质有时会影响他的外貌。一所大学曾经邀请一位身高170厘米的工人和一位只有165厘米的哲学家同时给学生做报告。事后经过调查发现，所有学生都认为哲学家比那位工人长得高。虽然这里并不排除两个人在衣着打扮上的美感效应的差异，但更重要的还是演讲内容、知识修养等内在因素的影响。正所谓"情人眼里出西施"，人与人之间内在素质的吸引力往往比外表的吸引力更强，也更持久。

对于同一个人，可能有的人说他很具魅力，而有的人认为他毫无魅力可言。也就是说，一个人是否具有魅力，可不是自己说了就算数，关键还要看别人对他的态度。而有经验的沟通者，便会从对方的一言一行中判断出自己是否具有魅力。

通过对方的行为，也可以判断你在他面前是否具有魅力。如果对方很愿意与你接触，或就坐时尽量靠近你，或很乐于接受你赠送的礼物，这些行为就表明了你在他的心目中是颇具魅力的。

第11节：第一章 用心营造个人魅力(11)

有的人在沟通中总认为自己时时"缺乏魅力"，不能吸引别人的目光。有的人可能是因为自己的身体存在一些先天的缺陷，但有的人可能是没有发现自己的魅力。用上述方法评价你的沟通活动，或许会改变你的看法、增强你的自信心、改善你的沟通关系。

魅力和风度一样，都是一个人的内在素质的外在体现，它不是自己模拟得之，更不是装腔作势的结果，而是人们在长期的生活和学习中所形成的良好性格、气质的自然流露。要增强自己的魅力，关键还在于丰富自己的内在修养。如果只注重外表的风度与魅力，实则胸无点墨、内心空虚，虽然可以取悦一时，但终究会被人们识破，以致遭到周围人的唾弃。

□在做事中追求品位

职业生涯品位是衡量职业生涯质量高低的整体性概念，反映一个人在职业生涯中处于怎样的水平面上。品位有高低之分。高品位的职业生涯是完满幸福的，低品位的职业生涯则是有缺憾的、不幸的。一个人的素质不同，所处的环境不同，其职业生涯标准也不可能相同。没有固定的职业生涯模型，只有相似的职业生涯场景。

职业生涯品位是客观存在的，每个人都能找出相应的位置；同时，职业生涯品位的高低，并不是由名声、地位、薪水等硬件构成的，而是由职业观、职业习惯等软件因素决定的，职业生涯品位也是可变的。

那么，如何提高职业生涯品位呢?

任何一种职业活动都有其规律性，任何一种职业生涯都不会像游戏那样快活轻松。因此，我们可以尝试。

变做事为表现自己。如果每天上班前，你就琢磨着今天又干哪些事，需要花多少时间和精力的话，你心里就会产生一种责任感和压力感，就会整天埋头苦干而露不出轻松的笑脸。

如果换一种思维方式，即在每天上班前就琢磨着你今天又有机会表现自己了。那么，该怎样通过做好工作表现出真正的你呢？这样想，处理事务时你就会精神抖擞，信心百倍，笑口常开。在把自己表现得光彩照人的时候，你的事也一定做得相当完美，这自然就显示出了职业生涯的高品位。

变个体行为为群体规范。职业生涯是个人职业活动的全部内容，所以，职业生涯不仅仅是个体的行为。如果把职业生涯看成是个人与大家相互作用的产物，个人的职业行为是受人际关系影响和制约的，做事做得好坏直接影响大家的利益，自己有向社会负责的义务，这样，即使你一个人单独做事，也能自觉地用群体规范来约束和鞭策自己，真正做到领导在场和不在场一个样。这样通过自我激励，不断创造职业生涯的光辉业绩，从而实现从量变到质变的职业品位的提升。

作为办事人员，你肯定有一间自己的或共用的办公室，你需要费一些脑筋去精心布置它。你所营造的办公环境会体现和衬托你的形象。

房间内一般要摆放写字台、坐椅，最好有一个书架，不要放洗漱用具、化妆品等，这会有损你的形象。房间内摆放的物品不要太拥挤，这样会显得杂乱无章，给人以窒息感。

如果有必要的话，你最好在房间内有一台办公用的电脑，这可以显示你的才干。但你若对电脑的使用一窍不通，也不必附庸风雅，非摆不可。摆上一台电脑后，要让其保持干净，不要让其上面布满尘土。还有，你不要把电脑游戏盘带进办公室，以免被人发现，并认为你不专心做事。

为了体现你的品位，写字台最好选用高质量木制的，漆色要好，这样能透露你的性格。写字台一般要面向房门，主人的坐椅和客人的坐椅相对。写字台上的办公用具应该整整齐齐，桌面应该干净光亮。办公用具不要用档次太低的，也不必有故意显示之意地放上价格过于高昂的诸如名贵钢笔之类的物品。

一些盆栽的香草花卉，可以使你的办公房间倍添情趣，但是，放上一盆蒜苗，就显得有点儿庸俗了。一幅油画或中国山水画也可以使室内多增几分情趣。如果不喜欢画，一幅书法作品也可以使你的室内焕发光彩。不信你可以试一试。不过，书法作品不必太直露地表现你的雄心壮志。

第12节：第二章 处世之道：一听二看三点头(1)

你喜欢的话，书刊报纸会使你的格调品位在众人心目中有所增加。但要特别注意不要把一些街头小报和无聊杂志带进办公室里来。放上一些诸如经济类、科学类、文化类的书刊报纸会比较好一些。

有人认为，只要看看一个人的办公桌，就可以知道他的做事能力和做事态度。

别把不必要的物品堆积在桌上。

必要的文件和备用物品应分类放置，以便随时取用。

暂时不用的物品尤其是与做事无关的物品，如武侠小说、杂志等不要全塞在抽屉里，否则哪天被人意外发现，会相当丢脸。

外出时，桌上不可留置文件，即使暂时离开座位，也不可将重要文件随意搁置。

一个有品位的工作人员，不应该把自己的办公室布置得马马虎虎。

领导布置某项任务时，语言表达要正确无误、清晰肯定，以便让人听清弄懂，避免生出歧义。如果你布置任务时，交待不清或模棱两可，那么，别人无法领会你真正的意思，就会在做事中造成一定的错误或损失。

口头布置任务是领导的经常性事务，一定要做到目的明确、层次清楚、要求鲜明、完整充分而又重点突出。只有这样，才能使听者更好地去领会、贯彻、完成，不出现偏差。

而且，不管是布置任务，还是进行其他工作，领导在语言运用上，都要力求平易通俗，大家都能听得懂。不要生词僻语一齐上，甚至将一些生造词语也当做时髦而不加分析地使用。否则，听者不是说你文绉绉地故意卖弄文采，就是说你知识修养不高而笑话你。

即使你的外语口语水平很高，如果你是领导，也不要不加节制地在与同仁的交谈中加进一些外语词句，最好是一个外语单词也不要

说，除非是出于需要。否则，你肯定会让听者认为你是一个骄傲自大的人，他也许会在背地里讥笑你肤浅而没有深度。或许，在语言中掺进一些外语已成为你的习惯，但你必须努力改造自己，学会用纯粹、正规的大众语言进行交谈。

语言上过于追求别出心裁，就会给人以华而不实的感觉。最重要的标准是让听者明白易懂，不发生曲解现象。

要做到语言通俗易懂，就要掌握一些要领。如果你的方言音比较重，你就应该努力学习规范的普通话，这样才能让大家都能听懂你的话。口语中你应该尽量用短句来代替冗长的句子，以免使听者感觉复杂拖沓。一些成语、格言可以使你的语言增色不少，但是，你也不能为了语言的华丽而堆砌词藻、排比铺陈，故意搞得花里胡哨。

第二章 处世之道：一听二看三点头

要对别人的需求、愿望和困惑、忧愁表现出应有的同情和体谅。在交谈中，如果听到恭维话，你应该虚心表示："我还差得远"；听到不顺耳的话语，不要马上脸露愠色，或做更多解释。在回答问题时，要表现得善良、友好、乐于助人。如对方初次见面便向你透露心事，你尽可以留心地倾听，但不要匆忙发表看法。即使对方向你征求意见，你也得小心从事。

□不做自我中心主义者

在人际交往中，有一类自我中心主义者，这类人最大的特点即："我是太阳，所有的星星、地球、月亮都得围着我转。"这类人的典型表现：我的意志高于一切，别人都得服从我。他对自己的态度：自以为是，自高自大，为所欲为；对别人的态度：强人所难，赶鸭子上架，从不顾及他人内心感受。

自我中心主义者往往是一些自负的人，这种过度的自信导致这类人视客观条件于不顾，而一味主观臆断。在与人交往中，自我中心主义者常持狭隘、狂妄、偏执的不良心态。

分析自我中心主义者产生的原因，大概有这么几方面：

（1）自恋狂。自我中心主义者通常在某方面有过人之处，如具有军事才能，或者是个科技奇才，或者是个神童。正是因为具有这种过人的禀赋，他才自视甚高，觉得别人都不如他，所以他顾影自怜，自我怜爱。

美国心理学家埃里希·弗洛姆把人的自恋分为两种，一是良性自恋，一是恶性自恋。自我中心主义者属于恶性自恋。

第13节：第二章 处世之道：一听二看三点头(2)

（2）优越感。自我中心主义者或是有地位有金钱，或是因长相漂亮、有一技之长，而自觉高人一等。二战时期的希特勒就认为日耳曼民族是优等民族，他的自我中心主义膨胀，其结果就是发动了战争来表现他的自我中心主义。

（3）家庭教养。现在的孩子，个个都是自我中心主义者。这都是家庭社会教育的结果。当一个孩子呱呱落地时，他的周围站满了各式关心他的人--爷爷、奶奶、外公、外婆、爸爸、妈妈，在日后的养育过程中，他被视为家庭的中心、掌上明珠，久而久之，孩子就变成了一个"小皇帝"、"小太阳"，别人都得跟在他屁股后面围着他转了。

实际上，每个人都有以自我为中心的意识，只是表现程度不同罢了。不管其程度如何，这种意识都会成为体谅、理解别人的障碍。

假若在任何场合中，都只感觉到自己的存在，而常常忽略别人，或者根本就视别人如草芥，那他怎么可能与他人建立一种良好的社会关系呢?

有一个小伙子爱上了他的老师，他无数次地向老师表白自己的心曲，都被老师婉言谢绝。老师还向他解释了无数理由，说明他们不能建立爱情关系，而只能是师生关系。

这个小伙子一贯是个自我中心主义者，他根本听不进老师的话，以为自己的选择是极为正确的，老师没有理由拒绝他；并顽固地认为我爱你是我的权利，我没有错，我应该得到回报。

在老师多次拒绝之下，这位小伙子采取下跪、写血书，甚至切脉来表达他的爱情，老师被他缠得又害怕又恐惧，痛不欲生；被他"爱"得心绪不宁，死去活来。后来学校出面调停，告诉他再纠缠老师就开除他。而老师怕对他的心灵造成负面影响，就悄悄地调走了。这个学生才渐渐地从自我中心的情绪中苏醒过来，为他的所作所为感到后悔。

自我中心主义者的这种性格特征，不仅不利于自己的身心健康，同时还危害、损伤着他人的利益。

中国的父母在子女的婚姻问题上，向来都是自我中心主义者。他们反对子女的爱情婚姻自由，总是对他们进行横加干涉、挑剔异常。《梁山伯与祝英台》中如此，《孔雀东南飞》中也是如此，《西厢记》中的崔小姐的母亲也干涉过，至于《红楼梦》中爱情悲剧的最直接原因，恐怕跟家长是自我中心主义者有很大关系。

自我中心主义者在生活中有很多类型。常见的有以下几类：

（1）父母。现在的父母除了干涉儿女的婚姻问题外，还从自我中心出发，干涉孩子的学习、爱好、工作、事业。

（2）上司。当官或做老大的通常都是一些自我中心主义者，惟自己的意志论，命令、要求下属干一些他们不愿干的事情，似乎不自我中心一下就体现不出做官的威严来。

（3）朋友。那种张口就求人而又从不体谅别人难处的朋友，他交友的目的只有一个：利用。如果用不上，他早就不跟你来往了。

（4）单相思者。上述那个小伙子就是这样比较典型的例子。他自我中心主义严重，在感情上强拉硬夺，丝毫不顾及对方感受。

自我中心主义者在人际交往中是不受欢迎的，所以应该克服这种性格特征。具体可以从以下方面努力：

（1）站在他人立场上想一想。自我中心主义者通常都只想到自己，想不到他人，这是自私自利的内心在作怪。强迫别人按照自己的意愿做事，一般情况下都不会如愿，除非你是操纵别人生死的人。

现代人自我意识极强，谁都不甘心被别人驱使，没有人会委曲求全做自己不乐意的事。强加意志于人的人，最后得到的只会是别人的反抗和背叛。

站在别人立场上，体会一下被指使来指使去的感觉，你就会明白为什么不能做独断专行的自我中心主义者。

（2）加强你的知识修养。有一句俗语，"无知者无畏"。无畏者即什么都不怕，自我中心主义者就相当于一个无畏者，只有加强知识、技能、人生素质修养，你才会认识到原先的自己是多么的狂妄、多么的自以为是，自己的自我中心是多么可笑。

第14节：第二章 处世之道：一听二看三点头(3)

（3）在失败中汲取教训。如果你的自我中心主义已经到了一意孤行的境界，蛮横、霸道、独断专行，那失败必然降临在头上。

楚霸王项羽就是个自我中心主义者，听不得别人的建议，致使手下的人都跑到刘邦那里寻求发展，可他仍然不汲取教训，最后只能是一次又一次地失败，自刎在乌江边上。

太平天国时期翼王石达开后来的自我中心主义导致了天国分裂、孤军深入四川大渡河，全军覆灭。

别做一个自我中心主义者，否则你会陷入一种既尴尬又失败的境地。

□用你的热情感染对方

陈旧、呆板、枯燥的谈吐使人难以忍受，新鲜、活泼、生动的交谈使人感奋、共鸣，冷若冰霜的交谈令人倒胃口，笑容可掬的谈吐会使人心中春意盎然。有一腔热血、无限深情，有心与心的相撞、情与感的交融，才能使气氛活跃起来。听人谈话时，应该做出积极的反应，报之以点头、微笑、手势等"反馈"，就会使对方兴致勃勃，气氛就会轻松自如。你如发表见解，说话务必要干净利落、简明扼要。长篇大论的"演说"，往往会引起冷场，使人腻烦。交谈中务必要做到言之有据、言之有理、言之有物、言之有味，才会使场面活跃顺畅。佶屈聱牙、故做艰深的言谈，人们是决不会欢迎的。笑容是结束谈话的最佳句号，这最后的印象往往最难忘却，可以长期留在对方脑海中。

若与陌生人初次相交，交谈时就要紧紧抓住刚见面的第一个五分钟，然后迅速扩大"战果"。美国的伦纳得·朱尼博士在他的一本著作中说，"交际"的重要一点，就在于他(她)们相互接触的第一个五分钟。他认为：人们接触的第一个五分钟主要是交谈。在交谈中，您要对所接触的对象谈的任何事情都感兴趣。无论他(她)从事什么职业，讲什么

语言，对他(她)的谈话都要有耐心。如果你这样做了，你就会觉得整个世界充满情趣，你也将得到更多的朋友。

当你遇到的是素昧平生的人，欲同他交往时，如有双方都认识的第三者介绍，就容易使你们尽快找到共同语言。初次见面时，你要尽可能落落大方，而不要忸怩作态，或手足无措。待人要笑容可掬、春意盎然，而不应冷若冰霜、酷似严冬。

初次相识，若要赞美对方，用语务须明确而谨慎适度，切不可夸大其辞。交谈中对对方或其他人随意评头论足，或初次见面就向别人诉苦、发牢骚，是要不得的。谈话时，不要不着边际，而要尽可能寻找"共鸣点"，将话题集中在共同感兴趣的"兴奋点"上，尽力使交谈话"丝"不断，不要让谈话冷场。面面相觑，对视无言，实在令人难受。

你应运用智力，巧妙地使谈话愉快地进行下去。假如你感到某个问题谈"枯竭"了，就应立即"调转马头"另辟蹊径。你可从与交谈者息息相关的事情入手，这无疑有利于打开话匣子，使"卡壳"的发条又运转起来。

初次交往的机会是值得珍惜的，因此要袒露心扉，显出友善和真诚。还要对别人的需求、愿望、困惑和忧愁表现出应有的同情和体谅。在交谈中，如果听到恭维话，你应该虚心表示："我还差得远"；听到不顺耳的话语，不要马上脸露愠色，或做更多解释。在回答问题时，要表现得善良、友好、乐于助人。如对方初次见面便向你透露心事，你尽可以留心地倾听，但不要匆忙发表看法。即使对方向你征求意见，你也得小心从事。因为大多数人向别人倾吐烦恼时，只希望得到同情和支持，而不是意见。

总之，人们是通过交谈沟通信息、联络感情、增进友谊的。志趣相投、格调高雅的谈话才能称得上真正的谈话。交谈中平等相待、尊重对方、与人为善、赤诚相见是起码的必备素质。正如美国心理学家

古德曼所说："交谈并非无标准--取舍一致，不断礼尚往来，人们就是这样成为朋友的。"

□如何避免尴尬的场面

社交场合中，最让双方难堪的即某人的某句有意无意的话，某个有意无意的动作，造成了交际场上的冷场，大家手足无措，不知说什么、做什么好，只好将手搓来揉去，将腿颠来倒去，将脑子翻江倒海，可就是无法从这种场合中超脱出来。这就是尴尬。

第15节：第二章 处世之道：一听二看三点头(4)

也许你性格耿直、锋芒毕露，也许你别有用心、故意难为人，也许你的出身环境与人不同，也许你天生就是个不善言谈的人，但这并不是你让别人尴尬下不来台的原因。也许本质上你是一个自私自利的人，从不肯屈就他人，不肯站在他人的立场上看问题，所以你很容易造成尴尬的局面。

当然，也许他人让你没有面子，下不来台。碰到这种情形，你应该思考用什么方法从这种尴尬场合中摆脱出来，好让自己表现得从容镇定、若无其事。

一位外交界人士，有次参加国际舞会，与他共舞的美国小姐突然问他，请问您喜欢中国小姐还是美国小姐？这个问题真不好回答，若说喜欢中国小姐，立刻得罪美国小姐；若说喜欢美国小姐，实乃违心之论，这会贬低中国女性。

到底是机敏的外交人士，"不论是中国小姐还是美国小姐，只要喜欢我的人，我都喜欢她。"这个回答机智灵活，避免了自己的尴尬，又避免了说不喜欢美国小姐所导致的尴尬。

生活中有些人喜欢给别人出难题，想难为人，让人尴尬。

北宋政治家王安石的儿子年幼时很聪明，有一位客人知道他不认识同笼里的獐和鹿，想难一难他，就故意问他："哪一头是獐，哪一头是鹿？"王安石的儿子王元泽沉着地回答："獐旁边的那头是鹿，鹿旁边的那头是獐。"王元泽机智的回答使自己摆脱了可能出现的主人、客人都难堪的局面。

人是社会的人，人需要社会交往，可在社交场合中语言和行为却经常导致尴尬场面的出现。比如，聊天时，人常犯的错误即一见面就从对方的工作谈起，和医生谈手术，和政客谈政治，和教师谈教学，和商人谈生意经，似乎"天经地义"。

可是这些人一年到头做同样的事情，有些人也许正为工作而头疼呢，你和他们谈这些事情，表面上他哼哼哈哈敷衍你，可在内心却可能把你视做一个"无聊分子"，不愿意跟你多说一句话。美国前任总统肯尼迪最讨厌和别人谈政治。

另外，在聊天中很让人尴尬的即谈挣多少钱。钱已经成了这个社会衡量价值的标尺，挣钱多的人自然乐意自夸月收入如何如何，可对于那些挣钱不多的人这就是一个尴尬的时刻：他实在不愿意谈及这个问题，因为这让他难堪。

当然，将在场的某个人的隐私公布于众，当做笑话传扬，对于当事人来说也是一个非常尴尬的时刻。在社会中有很多人总是将自己的快乐建立在别人的痛苦之上。

著名足球运动员迭戈·马拉多纳在与英格兰队的比赛中，曾打进一个颇有争议的球，这个球后来被称为是"上帝之手"打进的。

当很多不满的人问马拉多纳，那个球是手球还是头球时，马拉多纳机智地回答，"手球有一半是迪戈的，头球有一半是马拉多纳的。"如果他承认是手球，那么对于裁判来说是很尴尬的事情，如拒不承认又失大将风度，使自己陷入尴尬之中，他的这一回答可谓有水平。

善于聊天的人谈到自己的经验时，认为他们之所以能把谈话的气氛营造得很热烈，并不是靠自己比别人懂得更多，或声调比别人高，或最会讲笑话，或懂得"控制"谈话的方向。聊天的秘诀在于，首先谈话态度一定要放轻松，然后再设法找出对方喜欢的话题，尽量让对方发言。至于你，不妨做出一副极感兴趣的样子，仔细地倾听。

以下是避免在社交场合出现尴尬的十条建议：

（1）社交场合如舞会中，不要呆在一个地方不动。你最好走动走动，免得被那些别有用心的人抓住不放，使你没有机会去认识其他人、与其他人交谈。呆在一个地方，只能忽略了其他的朋友、熟人，造成不好的影响。

（2）社交场合最适宜的即左右逢源、八面玲珑。来到这个场合的多为朋友，最好不要将他们冷落。当你径自跟一个人大谈特谈时，你其实已造成了其他人的尴尬。

（3）别讲一些不好笑的笑话或是一些色情的、格调低的事情。讲笑话一定要看对象及场合，如果你的笑话及故事并不有趣，那就听别人说好了。

第16节：第二章 处世之道：一听二看三点头(5)

（4）找一个大家都关心、都感兴趣的话题或人物。别大谈特谈一个大家都不认识或漠不关心的人，这样会使谈话难以继续而冷场。

（5）别在公众面前指出或取笑别人的缺陷。比如某男士有残疾，你拿这个大做文章，逗得众人哈哈大笑，而这对这位男士来说是极其尴尬的事情。

（6）及时闭紧嘴巴。当周围的人不再感兴趣或已经在打哈欠时，你最好及时收嘴，免得让自己下不来台。

（7）尽量称赞他人的优点。比如你可表扬某位男士幽默，称赞某位女士漂亮。这绝不会让对方感到难堪。

（8）谈报纸上的轶闻趣事。不要老是在那儿絮絮叨叨地谈论你的为人、你的家庭、你的孩子。这会让人感到腻味。

（9）有礼貌，尊重人。不管在什么场合、对什么人，只要你坚持尊重他人，那你就会很少犯让人难堪的错误。

（10）嘴里在吃东西时，最好别开口，这会让人觉得你粗鲁。

如果在社交场合，你遭到了别人的拒绝，感到尴尬、狼狈不堪，你如何应付呢?

（1）及时抽身。有很多难堪境地，常是因为一个人不肯退避而一意前行造成的。常言道："退一步海阔天空，忍一时风平浪静。"很多情况，徒然行动、徒费口舌不如及时抽身来得明智。

（2）保持良好态度，泰然自若。别人诬蔑你、揭你的短，如果你大发雷霆、大发脾气，切记：你不仅中了别人的圈套，而且还失了态，陷入尴尬。如果你不卑不亢，镇静从容，你的对手也就觉得无趣，而你也会赢得宽宏大量的美誉。

（3）一笑置之，不可反唇相讥。对于那些不怀好意者，生气或反击都会让你脸红脖子粗。你不妨给他幽默一下，大家会一笑置之，仿佛没发生过这种事情。

□讲话看场合，发言有分寸

有的人说话，经常不掩饰自己的情绪，不管在什么场合，也不问对象是谁、不考虑说话会引起什么后果，心里有什么就说什么，直来直去，结果无意中便得罪了人。在客客气气的社交谈话中，直话直说是致命伤--别误解，这不是在鼓励说谎。这里讲的是一种高深艺术，一种和斗牛相似的艺术。餐桌谈话的高手能够像斗牛勇士一样，挥洒自如地应付、闪避灾难。

有这样一个善于闪躲质问的人，他的厚颜与本领令了解他的人都要大喊一声"太妙了"。例如，有人问他："你可曾读过《堂吉诃德》？"他会回答："最近不曾。"其实他根本没读过，然而谁会煞风景去破坏融洽的谈话?

另有一次，有人问他可曾读过但丁《神曲》中的地狱篇，他回答："英文本没读过。"旁人不禁肃然起敬。他这句百分之百的真话会让人产生三种误解：（1）他读过这诗篇；（2）他精通14世纪的意大利文；（3）他是文学纯粹主义者，不屑读翻译本。真高明。

其实在社交谈话中有很多诀窍，在这里介绍给直来直去的人作为参考：

1．寻找安全话题

预备几个有趣的题目，侃侃而谈，但言辞须含糊，否则社交专家知道你是在瞎扯。不妨考虑以下几项：

(1)量子物理学

就暧昧模糊而言，这题目是数一数二的，或许连爱因斯坦都会感觉紧张吃力。这个话题最重要的部分叫做"不确定性原理"。有位物理学家最爱以这世界的本质为题讲些令人费解的话，看到周围的人个个满脸愕然、面面相觑，便忍不住偷笑。你也可以学他。

(2)死海主卷

几十年来，只有少数圣经学者能接触到这些古代经文并加以研究。他们不让别人看，也许是因为他们还没琢磨出古卷中文字的真正

意思。

(3)某位不大出名的历史人物

你选的历史人物不必有什么精彩的秘闻逸事，然而如果你不想再听某人喋喋不休地谈论当今的国家领导人，这题目就很适合了。

你可以说："某某怎么样？"

那人会顿时茫然，问道："他怎么样？"

"你刚才说的全部可以应用到某某身上，"你回答，"你看看他的遭遇。政客就是这样的。"

第17节：第二章 处世之道：一听二看三点头(6)

谁能反驳?

不过要审慎的是：在此之前必须跟其他客人周旋一下，谈些不相干的话，摸清楚什么题目不能碰。某人有一次大谈"文化大革命"，谈了20分钟。殊不知，坐在他旁边的那个人是屈指可数的中国史权威。

2．用涵义广泛的形容词

所用的形容词最好能适用于几乎任何方面。

如果有人要你对你毫无所知的某本书、某出舞台剧、某部电影或某首音乐发表意见，你应该说："我喜欢他早期的作品，作风比较单纯。"或者说："我喜欢他后来的作品，比较成熟。"无论对方是否同意，都不能说你错。

3．讲述一些历久弥新的趣闻逸事

你不必发表长篇大论也可以令人觉得你学问渊博。在节骨眼上讲出一桩人所罕知的事，会使人深信你满腹经纶。例如，你记住某某名作家的妻子是哪个富豪家族哪一房的正室或偏房的表亲，然后再跟人家讨论文学、商界动态、名人花絮或新闻的时候，装做漫不经心地提起。

4．发表别人无从驳斥的见解

闲谈中，难免会有人问你："你认为如何？"

你不想把真正的想法说出来，原因是你刚才没有注意听。其实你一直在想的是赴宴途中你汽车发出的怪声，或者某部电影里某演员叫什么名字。不过，有三种答案适用于任何话题，而且不会引起异议：

"那完全要看情况而定。"

"不能一概而论。"

"在某些地方，情况会受环境因素影响。"

5．高明地搪塞躲避

要是有个粗鲁的人竭力想戳穿你的把戏，千万别慌。你可以采纳如下几个对策：

(1)含糊其辞。马上用丹麦著名物理学家尼尔斯·波尔所讲的："真理有大小之分。与小真理对立的，当然是错的；与伟大真理对立的，则同样是真理。"然后，趁质问你的人还在琢磨这一番话，找个借口离桌。

(2)指着窗外大声喊："瞧那个！"借此转移同桌人的注意。

(3)把一块肉放进口里细嚼，同时做思索状，仿佛是在整理你的答案。接着屏息并慌张地指指喉咙，奔出饭厅，挺着肚子朝沙发背猛扑过去，使人以为你食物梗塞，在自行救治。然后站起来，转身对吓坏了的众人从容地说："没事了。"

如果你演技够好，大家便会忘记使你突发急症的诱因，反而称赞你有医学知识，救了自己。"是骡子是马，你必须放在社会中遛遛才知道。"一个人个性过强、锋芒毕露，谁劝也没用，只有放在社会中多吃几次苦头，他才能学会处世；同样，一个不宽容的人，只有放在社会中，多次锻炼捶打，他才会变得宽容起来。

□到什么山唱什么歌

有人批评某些人"少根筋"，指的就是他们不看情况瞎说。如在寿宴上对着寿公寿婆大谈人寿保险的好处；对着孕妇说这年头养孩子没什么好处，翅膀长硬了就飞了；对新郎新娘说今天喜宴的菜好吃极啦，下回别忘了再请我，我一定捧场；别人就要出远门旅行了，却对他大谈今年发生了多少飞机失事的意外事件。

也许有时你只是谈兴正浓，没注意到和你说话的人的情况，却在不知不觉中伤了人；也有可能你真的是"少了根筋"，木头脑袋转不过弯儿来。

你应该见什么人说什么话，也就是在和对方交谈时，尽量使用对方认同的语言，谈论对方熟悉和关心的话题。但也要看具体情况，灵活机动，因"人"而异。

话总是说给别人听的，说得好不好，是否有口才，不仅要看话语是不是恰到好处地表达了自己的思想感情，尤其要看别人能不能准确理解，乐于接受。如果你说的话别人听不懂，或者压根儿不想听，那还有什么意义呢?

与地位高者谈话时，必须注意以下几点：态度要尊敬；对方讲话时要全神贯注地听；不要随意插话，除非他希望你讲话；回答问题要简练适当，尽量不讲题外话；说话自然，不要显得紧张。自己尊重自己，不要做一个"应声虫"，一味地只说"是"，如果那样，别人就会心有不悦，觉得你没有主见。

第18节：第二章 处世之道：一听二看三点头(7)

与地位低于你的人谈话时要庄重。也许你会因为别人地位卑于自己而说话漫不经心。一旦你认为和对方谈话太简单，不用多费脑筋，你的谈话就会给人一种随随便便的印象。可是，他们并不见得比你的能力弱。所以，在这种时候，你应让对方感觉到你对他说的话感兴趣，而且他有必要说下去。你说话时必须庄重、有礼、和蔼，避免高高在上的态度，赞美他出色的工作表现，讲话不要太多，不要显得太亲密，不要以自己的优越地位阻止他。

和女性谈话时，你得先开个头，然后她就会接下去。比如询问天气，询问她亲朋的健康，询问书籍、金鱼、花草或其他种种事物，总之，只要是她们感兴趣的话题。同时，切记一切以她为中心，采取一种能增加对方感情的谈话口气、态度和方式，那么，你们的交谈就能愉悦而顺利地继续。女性喜欢谈自己及其家庭还有她的爱好，更喜欢向别人描述自己有多么好。她需要一个耐心的倾听者。假若你想用谈话吸引女人，那么，就不要轻蔑地以为她们知道得比你少，或她们的意见毫无价值。像对待和自己智力同等的人一样和她们交谈，这样，就能迎合她们的天性，她们也会觉得与你谈话十分快乐。

和老年人谈话要谦虚。我们常听到长辈教育后辈时说："我走过的桥比你走过的路还多。"这是很有道理的，老年人虽然接受的新知识比你少，可是他的经验比你丰富。因此谈话时，必须谦虚。

老年人不喜欢别人说自己年高，他们喜欢显得比真实年龄更年轻，或努力获得如青年人的活力和健康。所以与老年人谈话时，首先，不必直接涉及他的年纪，只需提起他所干过的事，这一话题就能深入他的心，他也会觉得你非常惹人喜欢。

比你年幼的人，有些思想太超前，有些懂得没有你多。前一种情形下和他们交流没有丝毫的困难，你只需深沉一些，不降低自己的身份就行。还要注意不要给他们直呼你姓名的机会，也不要同他们辩

论。你只要让他们知道，你希望他们尊敬你，而且你也一直在维护自己的尊严。要知道，人们总是因你自己看重自己才尊重你，尤其是那些比你年幼的人。

另外，说话要考虑对方的文化背景。要适应交际的广泛性，就要考虑不同文化背景下说话的不同特点，要与说话对象保持一致。从事不同职业、具有不同专长的人所具有的信息类型和兴奋点常常是不一样的。他们会因为不同的专业知识和经验储存而对不同的话题津津乐道。如果从对方一窍不通或一知半解的问题引出话题，他们就会觉得味同嚼蜡或者无言以对，这样，要想深谈下去是很难的。如果能抓住对方职业的特点或专长，诱发话题，就能较容易地触动他心灵的"热点"，进而与其产生共鸣。

因人而异的谈话方式不仅能表现出自己的素质修养，更能让对方在与你的谈话中感受到尊重与信任，这一点不可不知、不可不学。

□找到打开话匣子的钥匙

我们生活中有许多人不敢说话，或者说很难通过交谈把自己的意思表达给他人。这里专门讲讲在不敢说话时的开口方法和技巧。

方法之一，以礼开口。

作为现代人，我们必须与他人建立和睦友好的人际关系，彼此互敬互爱，共同为社会发展尽力。而这一切的存在，都依赖于一个先决条件--诚恳的态度，端庄的举止。

人的态度和举止在人与人之间的交际中占有十分重要的地位。如果一个人举止粗野，蓬头垢面，即使学问满腹，也会使人"敬而远之"；相反，如果一个人态度诚恳、举止文雅，给别人的第一印象温文儒雅，落落大方，那么即使他不开口说话，人们也乐意与之相处。可见，只有在高明的说话技巧和高雅的行为举止相得益彰时，才能使彼此达到理想的交流。

在日常生活中，我们常常要求别人守秩序、有礼貌，而对自己却不能严格要求，这是十分有害的。人类社会是一个相互服务的群体组

织，我们怎样对待他人，他人也会怎样回报我们。因此，我们处处以礼待人、诚诚恳恳，那么我们在交谈中也容易开口了。

第19节：第二章 处世之道：一听二看三点头(8)

方法之二，用眼开口。

众所周知，眼睛是人们心灵的窗口。其实，眼睛还是人们心灵语言表达的重要工具，通过眼神，我们可以看出一个人的思想动态；借着眼波，我们可以交换彼此的感觉与意识。

"言有尽而意无穷"，"只能意会不能言传"，体现在说话技巧上都恰到好处地说明了眼睛的无法取代作用。因为有时言语无法完全表达明白我们的心思与用意，这就需要假借彼此眼神的交流来达到心灵间的沟通。如果我们想拒绝他人，或者责备他人，或是不便于用言语来表达某种思想，不妨试试这种以眼代言的方法，也许能够达到较理想的目的和效果。

在我们的日常交谈中，人们多半只注重说话的技巧，却常常忽略了面部的表情，尤其是把握不了视线的高度，以致发生一些有失礼仪的事情，造成许多不必要的误会。

既然眼睛是人类心灵的窗口，那么我们的一切言谈，不论是询问、请求，还是劝戒、说服，都可以从眼神及表情上表露出来。这里要注意一点，人的视线应该随着说话的语气高低有异。比如，若是有求于他人，或是答谢他人之恩，我们的视线应由下往上注视，因为当自己以一种祈望的眼神向对方求助、感谢时，也就自然抬高了对方的地位，这样才能得到对方的同情与回敬。

有时，我们会遇到另一种情况。当下属犯了某种错误，上司会目光如炬，眼睛炯然有神地盯着下属，不假思索地说出一些有分量的话来责备部下。由此可见，凝视对方的眼睛，可以使对方难以开口，但可以使自己大大方方地把话滔滔地说出来。这足以证明，充分利用眼神，对增添人说话的信心有很大的作用。

方法之三，委婉开口。

如果我们的朋友或长辈在公众言谈中不慎出现差错，而我们又不便在众目睽睽之下当面指责他们时，有可能"有口难开"、心急如焚。这里可借用委婉开口的方法，亦即借提醒他人的方法，使朋友或长辈慢慢有所察觉，从而纠正自己的过失。如此一来，不但能收到预期的效果，更能替他人解围，真可谓一举多得。

大千世界中的每个人，都有自己独特的性情、独特的兴趣和不同的生活态度，因此在相互交际中不可避免地会产生观念上的冲突。如果我们能在不否定他人见解的前提下得体地表达自己的意思，则会达到交际上的成功。可见，委婉开口是一种很有用的说话方式。

当我们的意见和观点与他人相悖时，首先，在态度上就该给予对方发表其意见的机会，并且要表明自己已接受了他的观点；然后，再委婉地述说自己的意见，这样就可以和谐地交换彼此的思想，求大同，存小异。比如，当对方表达了他的观点，而我们无法苟同时，我们不妨先肯定和赞许他的观点，然后以谦虚的口气说一下自己的进一步建议，这样就很容易为对方所理解和接受。而对我们来说，不但表现了风度，又坚持了立场，何乐而不为呢?

方法之四，间接开口。

生活中有许多场合令人无从开口，比如说在批评和赞美他人的时候，如果"开口"不当，则会引起一些麻烦、误会乃至不堪设想的后果。这里介绍一种可供借鉴的方法，即间接开口法。

在一般人的观念里，总认为"第三者"所说的话较具客观性、较为公正，因此，我们可以针对这种心理，借用"第三者"的口吻，来代替我们表达自己的意见。以此来批评或劝戒他人，容易得到对方的理解；以此来赞美或安慰他人，也容易获取对方的信任，而且更重要的是这种方法能帮我们找到"开口"的"突破口"。

比如，有时我们为了博得他人的好感，往往会赞美别人一番，但自己直接说"你真聪明"、"你的智商高得惊人"之类的话，不免让人觉得是在奉承、讨好，有点儿不舒服。如果我们换一种方式来表达："王

老总一直佩服你脑子灵活，果真名不虚传啦!"这样，对方必会认为此言乃是真话，因而非常高兴，并主动与人联络感情，使交往得以顺利进行。可见，间接开口法运用得巧妙是很奏效的。

第20节：第二章 处世之道：一听二看三点头(9)

总而言之，如果正确、恰当地使用上述几种开口的方法，无疑会慢慢增添我们说话的自信心，找到打开话匣子的"钥匙"。

□管好你的嘴巴

在生活中，我们经常会碰到这样一些人：长着一张能说会道的嘴，可用错了地方--嘴损，尖酸刻薄，说话不讲情面，不给人留丝毫余地。在社交中，只要谁得罪了他，他就要鼓起如簧之舌，喋喋不休，不遗余力地对人极尽冷嘲热讽、恶毒攻击之能事。他会将从你的爷爷到你的儿子、你的老丈人到你的妻子的秘密或者隐私都抖出来，让你无一丝颜面，自尊心受伤，狼狈不堪。

这种尖酸刻薄的人通常有两种类型，较高级别的和低级别的。

所谓低级别的，就是社会中类似于"泼妇骂街"的方式。这种人文化素质较低，又缺乏涵养，整天混在那些东家长西家短的人里头，渐渐地修炼成"长舌妇"，他不只是好说别人的闲话，更可怕的是谁要招惹了他，他那张嘴可不依不饶了。他的嘴损有特点：

（1）言语粗俗下流。他的铁嘴钢牙就是在这种粗口粗言式的环境中练就的，所以其语言虽不能发人深省，却也能震耳欲聋，令那些有文化的文明人不忍耳闻。香港电影《九品芝麻官》中妓院里的娘们吵架即如此。

（2）一招制敌。这种人往往以口为武器，以粗言污语为利剑，常能一剑致敌于死地，让你张口结舌，难以应付。

（3）无休无止。这种人骂起街来胜似闲庭信步，他可以骂了歇、歇了骂，站着骂、坐着骂、跳着骂、跺着脚骂，花样繁多。

较高级的嘴损是指那些识文断字、到了一定知识层次的人用的方法，这种人看上去全不像泼妇那样没素质、缺乏教养，可要损起来却十个泼妇抵不上他：泼妇无非是匹夫之勇，而他却是智者之谋。

这类人最大的特点即不露声色，娓娓道来，转弯抹角，可结果却是让你狗血淋头、狼狈逃窜。三国中的诸葛亮损周瑜，让周瑜气极身亡可是一个生动的案例。这种人嘴巴不噘则已，一噘就像那马撩起蹄子踢人一样，结结实实让你无地自容。

如果你是一个口拙言笨的正人君子，怎么应付这种尖酸之人呢?

（1）别去逗惹他。如果这人是你的同事、熟人，那你应和他保持一定距离，别去惹他。别说老虎的屁股摸不得，单是一只恶狗汪汪吠叫，你也不能去摸它的屁股呀！即使这种人在那儿不阴不阳地编排你，你也全当视而不见，别迎头而上，否则你就中了他的计了。

（2）逃离他。如果这个人是你的上司，他又看不上你，对你整天横挑鼻子竖挑眼，觉得你是他眼里的沙子、肉中的竹刺，尖酸刻薄你，那你还呆在那儿干什么？你唯一能做的就是：不在他手下干了。惹不起还能躲得起，要不多窝火呀，面对这样一个上司?

（3）奉承他。这种人诽谤你，也许是你打心里没瞧上他，没把他放在眼里，属于孔子所说的那种"近之不恭，远之则怨"之人，如果你是他的上司，又想把这个部门的事做好，那你不妨跟他套套近乎、拉拉关系，让他知道你并没有看低他的意思，他也许就能管住自己的嘴巴。

一个人的嘴过于损，过于尖酸刻薄，其实是非常有害的，既害人又害己。社交场合中这种人会被视为小人。在任何时候、场合，人们对他都会另眼相待，都不会喜欢他。就像战国时那些操三寸不烂之舌的纵横家们，虽然一时取得了名誉，但终究被认为是不可信、不可靠的，也是不受欢迎的。

为什么一个人会尖酸刻薄呢?

（1）性格豪爽，没心没肺。这可能是一部分人嘴损的原因，由于天性而无法不表达自己的想法，他口无遮拦，想啥说啥，可是说完就忘。这种脱口而出、未经过过滤的语言也许是一种对人的无意识伤

害。这类人虽然有一张大臭嘴，可心眼并不坏，或许比那些老谋深算的人要好得多。了解他的人一般都不会计较他的。

《水浒传》中的黑旋风李逵虽然不伶牙俐齿，可有时候说的一些话却确实让黑宋江下不来台，比如他那句："招安！招什么鸟安？"就让宋江十分地愤怒，要把他拉出去砍了。

第21节：第二章 处世之道：一听二看三点头(10)

（2）心胸狭窄，言语刻薄。这类人眼里容不得沙子，心里容不得隔阂，但在有些情况下还正义凛然，见到一些不平之事忍不住让自己的刀子嘴派上用场。这类人由于心眼小气量窄，容不得不恭之词，爆发起来是一发不可收拾，什么样的损话他都会一五一十地抖出来，得罪一大片人。这种人，吵架时嘴上的气是解了，可心里却结下了解不开的结，弄得自己为了维护个人利益、尊严，陷入空前的孤立境地之中。

（3）缺乏修养和内涵。这种人不明事理、目光短浅、水平较低，只要与人有一点小摩擦便拉开架势，非要在嘴上讨点彩头、占点便宜，其结果是人人敬而远之，惟恐避之不及。

（4）老奸巨猾，挑起事端。这一类人是最可怕的，盖因他在出口伤人之际已经有了周全的策划：为什么损他？用什么语言？用什么方式？达到什么效果？如果失败如何补救？他实际上是"项庄舞剑，意在沛公"，"醉翁之意不在酒"，所以如果这类人损起人来，那可要当心他葫芦里卖的什么药。

诸葛亮到东吴舌战群儒时，便使用了这招，让孙权痛下决心让东吴与西蜀共同抗曹。

如果你是一个言语尖酸刻薄的人，你又很痛恨自己的这个缺点，怎么改正呢？

（1）三思而后行。这是中国古人留给我们的宝贵经验，告诉我们在说话、做事之前最好先想一想，掂量掂量：说出之后有什么效果？更重要的一点，会不会伤人？如果伤人，能不能换一种方式说出来？

只要坚持按照这个格言所指示的去做，就无疑会成为一个出言谨慎的人。

（2）学会保持沉默。言语尖酸刻薄的人往往是一些多嘴多舌的人，而"言多必失"是亘古不变的一条哲理。人们正是认识到这点，所

以才有"沉默是金"的说法。

学会保持沉默，尤其是适时地保持沉默是克服言语尖酸刻薄的一个好办法。当你还没有思考成熟、还没认清对象本质、还没有听完对方谈话的时候，你最明智的策略即沉默。沉默并不是不说话，而是选择适当时机、用适当的话语来表达自己的想法、观点。

（3）退一步海阔天空。尖酸刻薄的人常常无法忍耐，所以遇事总爱爆发，说话便伤了和气。凡事退一步想，便有可能避免此种缺陷。

（4）加强自己的知识和修养。这实际上是最关键的一点，一个人眼界宽了、境界高了、知识丰富了，也就变得宽容了、善良了，不再以出语伤人为乐、为自己的本事。世上很多"大家"、真人，其实都是一些性情温和、脾气温顺、言行温文尔雅的人。

□ 自嘲让自己更安全

当你的失误引发别人的对立情绪时，如果能适时地自嘲一番，获得原谅应该不难。这就像两个打架的人，一个突然倒地自认不是对手，如果对方不是无赖恶棍，一般便会又好气又好笑地敌意顿消，说不定还会扶持"自败者"一把。

传说，希腊哲学家苏格拉底的妻子是个泼妇，常对他发脾气，而苏格拉底总是对旁人自嘲道："讨到这样的老婆好处很多，可以锻炼我的忍耐力，加深我的人格修养。"有一次，他的老婆又发起脾气来，大吵大闹，很长时间还不肯罢休，苏格拉底只好退避三舍。他刚走出家门，那位怒气未消的夫人就突然从楼上倒下一大盆冷水，把他浇得像只落汤鸡。这时，只见苏格拉底打了个寒战，不慌不忙地说："我早就知道，响雷过后必有大雨，果然不出我所料。"

显然，苏格拉底有些无可奈何，但他带有自嘲意味的讥讽，使他从这一窘境中超脱出来，充分显示了苏格拉底深厚的生活修养。

著名喜剧女演员卡洛·柏妮，有一次坐在餐厅里用午餐。这时，有一位老妇人走向她的餐桌，举起手来摸摸卡洛的脸庞。当她的手指滑过卡洛的五官时，还带着歉意说："我看不出你有多好看。"

"还是省省你的祝福吧！"卡洛说，"我看起来没有你好看呢。"

素不相识的人去摸别人的脸庞，是绝对的无礼；当她假装抱歉，其实是大发醋意时，这位老妇人对年轻漂亮女人的妒忌几乎发展成了一种带有恶意的挖苦。可以设想一下，如果她面对的是一个与她一样放肆无礼而又心胸狭窄的人，人们也许将会目击一场争斗。可是，卡洛·柏妮表演喜剧，她深深理解喜剧与闹剧的差异。所以，她神情自若，先把老妇人带有攻击意味的贬低说成是"祝福"，并请她停止"祝福"。然后，坦然地承认自己没多好看，讽刺对方，而又嘲笑自己。在粗鲁蛮横的侵犯面前，她保住了自己的尊严，同时又表现出一种豁然大度的宽容厚道之气，从而在精神上战胜了对方。其中引人发笑的成分不少，让人起敬的成分更多。

第22节：第二章 处世之道：一听二看三点头(11)

有时候，当你想说笑话，讲小故事，或者转述一句妙语、一则趣谈时，最安全的往往就是你自己。如果你笑的是自己，谁会不高兴？凡是能操纵最高级的语言艺术--幽默的人已经是"智力过剩者"，那么能使用最高境界的幽默--自嘲作为武器者，便堪称人情操纵场上的"无冕之王"，怎能不令人肃然起敬？

有时你陷入难堪是由于自身的原因造成的，如外貌的缺陷、自身的缺点、言行的失误等等，自信的人能较好地维护自尊，自卑的人则往往陷入难堪。对影响自身形象的种种不足之处大胆而巧妙地加以自嘲，能出人意料地展示你的自信，在迅速摆脱窘境的同时展示你潇洒不羁的交际魅力。如你"海拔不高"，不妨说自己是体积小面积大，"浓缩的都是高科技"；如丑陋的你找了一个美丽的她，不妨说"我很丑但我很温柔"；即便你如刘墉一样背上扣着个小罗锅，也不妨说你是背弯人不驼。美国的赫伯·特鲁在《幽默的人生》一书中把自我解嘲列入最高层次的幽默。如果你能结合具体的交际场合和语言环境，把自己的难堪巧妙地融进话题并引出富有教育启迪意义的道理，则更是妙不可言。

无论怎样，嘲笑自己的长相，或嘲笑自己做得不是很漂亮的事情，会使我们变得更为豁达，并给人一种和蔼可亲的感觉，增加人情味。在社交场合中，自嘲是不可多得的灵丹妙药，别的招不灵时，不妨拿自己来开涮，至少自己骂自己是安全的。除非你指桑骂槐，不然一般不会讨人嫌，智者的金科玉律便是：不论你想笑别人怎样，先笑你自己。

□拒绝是一种艺术

生活中有着许许多多的"怪圈"：明明对你有利，你却断然否决；明明这人不适合你，你又碍于面子，难以拒绝；明明是你不愿做的事情，在别人的盛邀下，也只好勉强而为之。

唉！拒绝真难！

社会发展的轮子辗碎了无数公正和直率的骨骼，发展的结果，是利用别人和自己，搭起一张张人性交织的关系网，互相利用，互相"照顾"。于是面子将不足盖住了，缺点被人网掩埋了，面对着你不喜欢的人、不要做的事，你瞻前顾后，左右权衡，竟难以说出一个"不"字。

拒绝真的这样难吗？我们如何走出人情关系的误区，巧妙地说出"不"字呢？

朋友小D承包经营了一家新技术开发公司。几年来，他市场瞄得准，技术开发战略决策恰当，科技力量雄厚，经营管理科学，使得企业产值和利税大幅度上升，经济效益极好。因而引得许多人都想往这个单位钻。

一天，他的一个老上司打电话，向他推荐一个职员，问能否接收。碍于面子，他就让老上司带着求职者来面试。面试结果很不理想，进入公司吧，养了个庸才，而且会破坏公司用人制度，进入口子过大过松，会影响公司长远发展；不接收吧，老上司以前待自己不错，碍于面子，不好拒绝。于是，小D愁眉苦脸地来找我。

我问清情况后，提出了三点建议：

（1）从大处、长处着想，应当拒绝。

（2）要摆明单位实际情况，让老上司及求职者明白不接受的客观原因。

（3）要顾全老上司的面子，免伤自尊和和气。

两天后，小D高兴地打电话过来，告诉我他拒绝的办法和效果。小D首先请老上司和那个求职者参观了解了一下公司工作室各人员的工作情况，以及公司规章制度。接着向老上司汇报了公司的发展情况，今年的承包合同指标。"老上司，前几年，在你的指导下，公司发展很快，公司上下都非常感谢你的理解和支持。去年年初，我们按照你的指示修订和加强了管理制度和岗位用人制度，效果非常好，希望您能继续指导。对于您介绍的这个小伙子，所学专业不对口，公司研

究没有通过，也是怕影响今年承包指标的完成。如果有别的合适单位的话，我再想办法让他去试试。老上司，您看这样好吗？"

小D通过让他们了解实际情况，明确地说出事实，"开诚布公"地拒绝了，即使不拒绝，求职者也很可能会畏缩。小D搬出老上司指导而定的制度，既大大恭维了老上司，给了他很大面子，同时又以制度和合同指标给老上司指出了"两难"境地。此外，他提出本单位不适合，还有别的单位可能接收，留给对方一个后路。这种拒绝法真可谓洞察人性、巧布拒绝网局。

第23节：第二章 处世之道：一听二看三点头(12)

从这个例子可以看出，要巧妙地拒绝就应该做到：

（1）让对方了解实际情况和难处，开诚布公地拒绝，使对方相信你的真诚。

（2）要给对方留下面子，切不能伤人自尊。别人之所以来你这里求职，一方面是看好你公司的发展前景；另一方面也是认为公司的声誉颇高。拒绝对方而不留面子，不仅会破坏你们的关系，而且也会影响整体声誉，影响公司招纳贤才的形象。所以绝对不能以伤人自尊的方式拒绝对方。

（3）力求使对方释然、高兴地退下，让对方感觉到公司的发展也有对方的一份力量(虽然不是公司职员，但局外人的支持和帮助也是难能可贵的)。这使得公司增强了一份社会力量。

（4）此外，要在时间、地点上注意选择拒绝方式。一个原则是：当确定要拒绝时，就要及早拒绝，坚决不拐弯抹角，以免让对方有所准备，从而招致对方产生错觉并引起不必要的麻烦。

诚然，拒绝别人会让你有点不安，但是你不能不做。那么巧妙地布置，把交际当舞台，安排好拒绝的主角和配角，你就会让拒绝成为一门创造性的人际交往艺术，于是你达到了目的，也避免了关系的僵化。

巧妙地拒绝，是伴随你成功的一把小钥匙，不妨经常磨磨它，免得生锈了。

□注意听别人的名字

即使很久没见过面了，仍然能描述碰到过的人里最风趣、最迷人、最和蔼、最有礼貌、最有成就的人，肯定是能记得住你名字的那个人。为什么这样肯定呢?因为我们都是人，人性的本能会让我们知道，记得我们名字的人，一定尊敬我们，因为名字是构成身份与自尊的重要一环。

为了社交或生意，学习聆听的艺术，第一条规则就是记住别人的名字。这一点值得一再重复：注意听别人的名字，并且背下来。

生意要做得很成功，若想以言谈敲开他人紧闭的大门，想联系很难以电话接头的人，不必经过艰苦的磨炼，最简单的方法就是记住别人的名字。

"早安，您是……"女推销员说着，一边友善而爽快地伸出手来，这样一来，秘书也不好意思不报出自己的名字来。

"詹姆士，我是詹姆士太太，"秘书一边回答，一边跟女推销员握手，"我有什么地方可以效劳吗?"

"是啊，您一定能帮得上忙，詹姆士太太。"年轻的女推销员重复了秘书的名字，轻快地说道，"胡柏公司刚刚派我接管这个地区的业务，我想勤快一些，亲自拜访所有顾客。虽然今天早上我没有先约好时间，但是，如果您能让艾伦先生抽出一点时间来，我保证不会逗留太久，不会耽误艾伦先生其他的事情。"

我们来看看这位年轻的女推销员的高明之处。开始的时候，就先听好对方的名字，这是女推销员所需要的。然后她重复说出对方的名字，强调对方名字的重要性。接着又说："是啊，您一定能帮得上忙。"这样一来，就以很微妙的手法，让詹姆士太太负起责任，因为詹姆士本来就在问，有没有什么地方可以效劳的。于是，詹姆士被引向她这边来。接着，女推销员又用"勤快"和"亲自"这两个字眼，来表示必须要见艾伦先生，并且进一步把詹姆士拉进这个事件中。最后，女推销员又说，如果"您"能让艾伦先生抽出一点时间来，这就显得，是詹姆士个人给予她的恩惠。女推销员还说，"我保证"不会逗留得太久，这样一来，詹姆士就不用担心会不会因为这个没有事先约好时间的访客而打扰到老板。

我们相信，这个女推销员后来一定能获准和艾伦先生会面。而且不只是这样，我还敢打赌，女推销员开始时一定是说："艾伦先生，能和您见面，真是好极了。我很感谢您给我几分钟时间，让我们互相认

识。"同时一边说，一边和艾伦先生握手。女推销员深知称呼对方名字的妙用，所以自然不会错过叫出艾伦先生名字的机会。女推销员说，"让我们互相认识"，就自然而然地把这段时间变成和私人有关，而不会令对方产生"推销员面对买主"的不愉快感觉，取而代之的是"我们有机会"会面的愉快感觉。

第24节：第三章 看不顺眼的不要太多(1)

谈完了那个女推销员的故事，我们再以艾尔先生的遭遇，来做个对比。艾尔先生还不太懂记住别人名字的重要性。艾尔热衷于划船，有一次在湖边划船，遇到一位同好，共度了30分钟，后来又在机场偶然碰到这位同好。那位萍水相逢的朋友对艾尔说，很想买一条像艾尔那样的船，不知艾尔肯不肯卖?不，艾尔很喜欢那条船，所以不想卖。可是，过了一个星期，艾尔被派调往其他地区。现在，艾尔打算把船卖掉，但他却想不起当初要买船的那个人叫什么名字。倘若当初艾尔和那个人谈话的时候，能仔细倾听对方所说的话，而不仅仅是为了表面的礼貌，才装着留心倾听，那么后来就不必以低价把船卖掉而损失一笔钱了。

有一位大公司的总裁，因为尽力记住别人的名字，结果成功地拉拢了一位公司职员的心，获得了私人间永久的良好关系。总裁和那位职员在一次会议中见过面，过了几个月，两个人又在大厅中相遇，出乎意料的是，总裁向他点头打招呼，并且说道："嗨!汤姆，你那个部门近来一切都很顺利吧!"

那个公司有好几百个员工，总裁和汤姆也只见过一次面而已，而总裁却把握了机会，仔细听人介绍了汤姆的名字，并且以简便的名字联想法，把它记下来。许多年之后，汤姆都没有忘掉总裁记得他名字的这件事。

不论是在生意场合还是就个人关系而言，如果他人让我们觉得他很有价值，那就是最佳的言辞沟通了。注意听人介绍别人的名字，用意像联想的方法牢记别人的名字，叫出别人的名字，任何情况下，这三种方法都可以增加你成功的机会。这三个方法是一个基本技巧的三部分。别忘了，首先要做到的是听。倘若你不曾听别人的名字叫什么，就不可能用联想法来记忆，以后再碰到那个人时，当然也就叫不出他的名字。若想以言辞取胜，首先就要注意听别人叫什么名字。

第三章 看不顺眼的不要太多

我们应该学会点头称"是"。我们可以欣赏对方的观点、辩词和立论，想想它们有哪些合理的地方、对的地方、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方，甚至一无是处，我们也完全可以只当听听"故事"就作罢，而不必在言辞上较劲认真。较劲在很多时候是无益的。相反，认真地倾听，点头认可，不仅会使我们谦听受益、启悟智思，还会使我们多交朋友，在其他方面，受人实惠，如鱼得水。

□ 为不利的言行遮羞

众所周知，人们穿衣裳，一是为了御风挡寒，二是为了求得美丽，三是为了遮羞蔽丑。为人处世，谁都会有羞于启齿的隐私，或者是一些并不光彩的错误，不希望叫别人知道，这些隐私和错误势必需要很好地隐瞒起来。人们也常言："家丑不可外扬。"自己的难言之隐谁也不想示人，以落下笑柄。因此，在生活中善于遮羞，对每个人来讲都不可或缺。

世事难料，隐私或错误绝非不会泄露，每个人都会有出丑的那一天。首先要保持冷静，不能手忙脚乱、丑上加丑。假如推倒了瓶子，结果又洒了油，何苦呢？其次要学会顺力和借力，切莫强遮硬挡，此地无银三百两。第三，可以"王顾左右而言他"，分散人们的注意力，避其锋芒。千万不要让一个小小的把柄被人揪住，带出更大的丑事，使对手一鼓作气害得你身败名裂。

魔术大师的戏法谁都知道是假的，可是人人爱看，乐意接受他那块罩眼的红布。人情关系学认为，要注意尊重他人，即使是指责批评，有块遮羞布，对方也容易接受。大家避免了难堪，才可能有戏法可变，其实对此种道理谁都心知肚明。

在特定的条件和情况下，人们为了避免触及别人的忌讳，防止招来麻烦，引起彼此的不愉快，有时不能、不愿、不好直接说出某一事

物，就需要用另一事物来加以替代或化解，通过"指鹿为马"来逢凶化吉、开展交际，以达到良好的效果。

说错了话或者做错了事，除了迅速承认错误之外，还要学会巧妙地转移话题，把别人的注意力吸引到其他方面。比如用幽默或玩笑的方式转移目标，把关于人的事情扯到某种物上面，把令人紧张的话题变成轻松的玩笑等等。

第25节：第三章 看不顺眼的不要太多(2)

看来，遮羞有时并不一定是件坏事。遇到尴尬情况，应尽力以新话题、新内容引申转移，千万别拘泥于一头，执著不放，弄得双方都僵持不下，导致更为难堪的局面出现。

在社交中，谁也不可能预料一切。例如，也许你没想到和你打交道的人是与你有嫌隙的或者是你竞争对手的朋友；也许你没估计到对方是四川人而不喜欢粤菜；也许你突然说错了话等等，这些都很令人尴尬。这时候，你原来准备应付的情况变了，一时免不了有些失态，这种场合下的遮羞是非常必要的。

一个人的遮羞能力当然是以人生经验为基础的，经过多次实践后，必然变得老练聪明。与此同时，应变能力也反映着一个人的机智和修养。只有处世功底深厚的人才有可能在情况发生变化时化险为夷、化拙为巧，使自己摆脱尴尬境地，并在交际中取得良好的效果。

首先，无论出现什么情况，都要保持高度的冷静，使自己不失态。例如，在一次商务交际中，对方在谈到价格时突然揭了你这一方的老底，说你给某公司的价格很低，而给他们过高，这实在是太欺负人等等。被贸易伙伴这样揭露，是很伤面子的。如果你不冷静，情绪过分紧张或者激动，很可能应付不了这个局面。接下来或者承认事实，或者愤怒争辩，拼命否认，很可能当时就不欢而散。但是你如果很冷静，可能会很快找出理由，比如价格低并不保证退换维修，某一方面没有运用新材料新技术，或者在付款形式、供货期限、质量保险等方面有些不同。反正你总能找出合适的理由来挽救局面，为自己的行为找到体面的说法。

所以，请你蒙上言行遮羞的外衣，这既能治伤，又不致丢丑，正是通权达变的境界。

□不要逼别人认错

人只要活着，说话、办事就难免犯下这样那样的错误。但人的心理本能是不愿意承认错误的，因为这毕竟是件不愉快的事情，会伤面子，脸上挂不住，况且还有可能承担某种因此而带来的责任。

我们应该认识到，在许多时候，逼别人认错是一种不会做人的做法，因为这样做无疑会伤了别人的面子，对于自己也是有百害而无一利。

既然乐意认错的人如此之少，我们在日常生活中就少和别人争辩，因为争辩的目的常常是想显出别人是错的。英国前首相撒切尔夫人的手法，是把一种面临争辩的事情暂且搁下。你可不要小看这拖延的措施，它可以产生一种意想不到的功效，就是让别人有机会去反省自己的错误。大多数人在感觉事情未能解决时，总要自己花点时间来想一想，如果错误确属自己，那么下一次就要纠正，即使他口头没有承认错误，我们不一定会听见别人念念有词地说："我错了，我错了。"

有一位英国商人，现在是某大公司经理，这家公司下面有很多代理商，常常写信向他投诉种种有关代理商与代理商之间的待遇不公平的事，要求公司方面解释，他的应付方法是把信塞进一个写着"待办"字样的文件柜里。他说："应该立刻予以答复，但我想起，如果答复就等于和他争辩，争辩的结果不外乎是对人说"你错了"，这样不如索性暂时不理。"

事情的最后结果如何？他笑答："我每隔一段时间把这些"待办"的信拿出来看看，又放回文件柜去，其中大部分的信在我第二次拿来看时，里面所谈的问题都已成为过去或已无须答辩了。"

有一位社交专家说：应酬的最高效果，是你绝不使用任何强制手段而使对方照着你的意思去做。对方完全出于自愿，比你要别人怎么怎么的效果好得多了。

自然，那些专门要别人"怎么怎么"的人会提出抗议说："我不是有意向别人唠叨，而是对方实在是个蠢材，如果不清楚讲明要怎么怎

么，对方就不能领悟。"

请注意，这正是你做人的弱点，而不是长处，你应该马上改变你的风格。

查尔斯·史考勃有一次经过他的钢铁厂。当时是中午休息时间，他看到几个人正在抽烟，而在他们的头上，正好有一块大招牌，上面清清楚楚地写着"严禁吸烟"。如果史考勃指着那块牌子对他们说："难道你们都是文盲吗？！"这样显然只会招致工人对他的逆反和憎恶。

第26节：第三章 看不顺眼的不要太多(3)

史考勃没有那么做，相反，他朝那些人走去，友好地递给他们几根雪茄，说："诸位，如果你们能到外面抽掉这些雪茄，那我真是感激不尽了。"吸烟的人这时立刻知道自己违反了一项规定，于是，便一个个把烟头掐灭；同时对史考勃产生了好感和尊敬之情。因为史考勃没有简单地斥责他们，而是使用了充满人情味的方式，使他们乐于接受这样的批评。这样的人，谁不乐于和他共事呢?

你逼迫别人认了错，可能会得到一时之快，殊不知，这种违背别人内心意愿的做法不仅会激起他的逆反心理，使事情的错误得不到及时地解决，还会在他心中积下怨恨。如果这种事发生得多了，你应该明白"怨恨"会转化成什么。

□不能只是去注意人家的丑腿

世界上有两种人，他们的健康、财富以及生活上的各种享受大致相同，结果，一种人是幸福的，而另一种人却得不到幸福。他们对物、对人和对事的观点不同，那些观点对于他们心灵上的影响因此也不同，苦乐的分界主要也就在于此。

一个人无论处于什么地位，总会有顺利和不顺利的时候；无论在什么交际场合，所接触到的人物和谈吐，总有讨人喜欢的和不讨人喜欢的；无论在什么地方的餐桌上，酒肉的味道总是有可口的和不可口的，菜肴也是煮得有好有坏；无论在什么地带，天气总是有晴有雨；无论什么政府，它的法律总是有好的，也有不好的，而法律的施行也是有好有坏；天才所写的诗文有美点，但也总可以找到若干瑕疵；差不多每一个人的脸上，总可找到优点和缺陷；差不多每一个人都有他的长处和短处。

在这些情形之下，上面所说的两种人的注意目标恰好相反。乐观的人所注意的是顺利的际遇、谈话之中有趣的部分、精制的佳肴、美味的好酒、晴朗的天气等等，同时尽情享乐。悲观的人所想的和所谈

的却只是坏的一面，因此他们永远感到不快乐，他们的言论在社交场所既大煞风景，个别的还得罪许多人，以致他们到处和别人格格不入。如果这种性情是天生的，对这些怏怏不乐的人倒是应该怜悯。但是那种吹毛求疵令人厌恶的脾气，也许根本从模仿而来，于不知不觉中养成了习惯，假如悲观的人能够知道他们的恶习对于自己一生幸福有如何不良的影响，那么即使恶习已经到了根深蒂固的程度，也还是可以矫正的。我们希望这一点忠告可能对悲观的人有所帮助，能促使他们去除掉恶习。这种恶习实际上虽然只是一种态度，一种心理行为，但是它却能造成终身的严重后果，带来真正的悲哀与不幸。他们得罪了大家，大家谁也不喜欢他们，至多以极平常的礼貌和敬意跟他们敷衍，有时甚至连极平常的礼貌和敬意都谈不到。他们常常因此很气愤，引起种种争执。他们如果想将地位改变或将财富增加，别人谁也不会希望他们成功，没有人肯为成全他们的抱负而出力或出言。如果他们遭受到公众的责难或羞辱，也没有人肯为他们的过失辩护或予以原谅；许多人还要夸大其词地同声攻击，把他们骂得体无完肤。如果这些人不愿矫正恶习，不肯迁就，不喜欢一切别人认为可爱的东西，而总是怨天尤人、自寻烦恼，那么大家就会避免与其交往。因为这种人总是难以和人相处，一旦你发觉自己被牵扯在他们的争吵中时，你将会感到极大的烦恼与痛苦。

有一位研究哲学的老人，由于饱经世故，时时谨慎、留神，避免和这种人亲近。正因为世界上还没有发明出使人一看便知什么人有这种坏脾气的仪器，因此他就利用了他的两条腿：一条腿长得非常好看，另一条却因意外事故而呈畸形。陌生人初次和他见面，如果对他的丑腿比对他的好腿更为注意，他就有所猜忌。如果此人只谈起那条丑腿，不注意那条好腿，这就足以使老人决定不再和他进一步交往。这样的"大腿仪器"并非人人都有，但是只要稍微留心，那些有吹毛求疵恶习行迹的人，大家都能看出来，从而可以避免和他们交往。因

此，我们劝告那些性情苛酷、怨愤不平和抑郁寡欢的人，如果希望受人尊敬而自得其乐，那就不能只是去注意人家的丑腿了。

第27节：第三章 看不顺眼的不要太多(4)

□点头称"是"

在对方陈述他们的观点、意见、看法和某种判断时，我们总爱否定他们，有时甚至会粗暴无礼地打断他们的话，说"你说得不对"、"不是你说的那样"、"我不同意你的说法"，等等，这一下便产生了火药味，双方争辩起来、争吵起来，进而还会进行人身攻击和谩骂，搞得双方都很没趣。

有时对方说的并非没有道理或者很有道理时，我们也受虚荣心的怂恿，故意不同意对方，抢着说出我们的高见，其实我们的高见并非高见，而是些很蠢的话。我们只不过是想在大庭广众面前出出风头罢了。我们把对方的话视为一家之言，然后从另一种角度出发，大谈自己的想法。其实我们的想法又何尝不是一家之言呢?我们对人家的反驳或补充毫无必要。只是我们太爱表现、太爱表达自己了。我们的那些意见，大多很愚蠢、很浅薄、很让人见笑。我们不知道这些，而蠢头蠢脑地把它们说得义正辞严。

有时我们完全是出于心里别扭，想干扰对方，所以说出一些莫衷一是的言辞。我们并不想讲道理，只是不愿意赞同对方罢了。我们的这种行为，有时是有意识的，有时是无意识的。为着这种无谓的东西，我们失去了很多难得的朋友、很多难得的机遇。其实我们对人家的这种否定和责难，除去自身完全没有意义外，对我们自己也毫无益处，在否定和为难别人时，我们自己也被否定了、为难了。在生活中，我们自己为自己制造的这种晦气太多了。

我们应该学会点头称"是"。我们可以欣赏对方的观点、辩词和立论，想想它们有哪些合理的地方、对的地方、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方，甚至一无是处，我们也完全可以只当听听"故事"就作罢，而不必在言辞上较劲认真。较劲在很多时候是无益的。相反，认真地倾听，点头认可，不仅会使我们谦听受益、

启悟智思，还会使我们多交朋友，在其他方面，受人实惠，如鱼得水。比方，你可以这样试试，一边认真地倾听着，一边点着头，说，"你说的很有道理"、"我完全赞同你的意见"、"你的话对我启发很大"，等等。只要认真地倾听，就会使对方感觉很好，他的内心也会因此而温和起来。顺着人家的话说，肯定人家的道理，这是人际交流中最基本的常识和技巧。

□间接地指出他人的错误

面对他人的错误时，最好的办法是以有效的方法使其认识到自己的错误。要做到这一点，就需要宽容他人--但绝不是纵容。委婉或间接地提出你的看法，对方更容易接受。

约翰·瓦纳梅克每天都要到自己的店里去一趟。有一次有个顾客等在柜台前，没有人理会她。店员呢？他们正聚集在另一个角落里聊天嬉笑。瓦纳梅克不说一句话，静静走到柜台后，亲自帮那位女士结账。他把东西交给店员包装后，便走开了。他没有直接去批评店员，而是用实际行动教育了店员。

很多大公司或机构的主管通常难以约见。他们的确很忙，可是主要的原因是下属过分保护。他们不愿增加上司的负担，因此挡掉了不少求见者。卡尔·朗佛曾当过佛罗里达州奥兰多市的市长，那里是迪斯尼乐园的所在地。他在任的时候，经常要部属让百姓进来见他，这便是他的"开门政策"。但是市民还是常常被秘书和管理人员挡驾。

后来，市长想出解决的办法，他把门从办公室移走，这一象征性的举动，果真显示了市长的决心，助手们也才把上司的话当回事儿。

有许多人在真诚地赞美对方之后，喜欢拐弯抹角地加上"但是"两个字，然后开始一连串的批评。举例来说，有人想改变孩子漫不经心的学习态度，很可能会这样说："杰克，你这次成绩进步了，我们很高兴。但是，你如果能多加强一下代数，那就更好了。"

在这个例子里，原本受到鼓舞的杰克，在听到"但是"两个字之后，很可能会怀疑原来的赞美之辞。对他来说，赞美通常是引向批评

的前奏。如此不但赞美的真实性大打折扣，对杰克的学习态度也不会有什么帮助。

第28节：第三章 看不顺眼的不要太多(5)

如果我们改变一两个字，情形将大为改观。我们可以这么说："杰克，你这次成绩进步了，我们很高兴。如果你在数学方面继续努力下去的话，下次一定会跟其他科目一样好。"

这样，杰克一定会接受这番赞美了，因为后面没有附加转折。由于间接提醒了应该改进的事项，杰克便懂得该如何改进以达到父母的期望。

间接指出别人的错误，要比直接说出来得温和，且不会引起别人的强烈反感。玛姬·贾可布有次谈到，她如何使草率的建筑工人养成良好的事后清理的好习惯。

贾可布太太请了几位建筑工人加盖房间。刚开始几天，每次她回家的时候，总发现院子里乱七八糟，到处是木头屑。由于他们的技术较好，贾可布太太不想让他人反感，便想了一个解决的办法。她等工人们离去之后，便和孩子把木屑清理干净，堆到园子的角落里。第二天早上，她把领工叫到一旁，对他说："我很满意昨天你们把前院清理得那么干净，没有惹得邻居们说坏话。"从此以后，工人们每天完工之后，都把木屑堆到园子角落，领工也每天检查前院有没有维持整洁。

许多后备军人在受训期间，最常抱怨的就是必须理发，因为他们认为自己仍是普通老百姓。一级上士哈理·凯撒谈到这个问题时说道，他有次正好奉命训练一群后备士官。按照旧时一般军人管理法，他大可对那群士官吼叫，或出言恫吓。但他并没有这么做，只是用迂回战术达到了目的。

"诸位，"他说，"你们都是未来的领导者，你们现在怎样被领导，将来也要怎样去领导别人。诸位都知道军中对头发的规定，我今天就要按照规定去理发，虽然我的头发比你们的还短得多。诸位等一下可以去照照镜子，如果觉得需要，可以安排时间到理发室去。"结果可以

料想，许多人真的去照镜子，并且遵照规定理好了头发。如果你要说服他人，就应该记住：间接地指出他人的错误。

□说话办事要留余地

古希腊神话里有这样一个传说：太阳神阿波罗的儿子法厄同驾起装饰豪华的太阳车横冲直撞，恣意驰骋。当他来到一处悬崖峭壁上时，恰好与月亮车相遇。月亮车正欲掉头退回时，法厄同倚仗太阳车辕粗力大的优势，一直逼到月亮车的尾部，不给对方留下一点回旋的余地。

正当法厄同看着难以自保的月亮车幸灾乐祸时，他自己的太阳车也走到了绝路上，连掉转车头的余地都没有了。向前进一步是危险，向后退一步是灾难，终于万般无奈地葬身火海。

这个故事告诉人们：遇事要留有余地，不可把事情做绝了。

人生一世，千万不要使自己的思维和言行沿着某一固定的方向发展，直到极端，而应在发展过程中冷静地认识、判断各种可能发生的事情，以便能有足够的回旋余地来采取机动的应对措施。

宋朝时，有一位精通《易经》的大哲学家邵康节，他与当时的著名理学家程颢、程颐是表兄弟，同时和苏东坡有往来。但二程和苏东坡一向不睦。

邵康节病得很重的时候，二程弟兄在病榻前照顾。这时外面有人来探病，程氏兄弟问明来的人是苏东坡后，就吩咐下去，不要让苏东坡进来。

躺在床上的邵康节，此时已经不能再说话了，他就举起一双手来，比成一个缺口的样子。程氏兄弟有点纳闷，不明白他做出的这个手势是什么意思。

不久，邵康节喘过一口气来，说："把眼前的路留宽一点，好让后来的人走走。"说完，他就咽气了。

邵康节的话是很有道理的，因为事物是复杂多变的，任何人都不能凭着自己的主观臆断，来判定事情的最终结果。对于每个人的人生

来说，更是浮沉不定，难以自料。

曾有一位朋友，因在单位里与同事之间产生了一点摩擦，很不愉快。一怒之下，他就对那位同事说："从今以后，我们之间一刀两断，彼此毫无瓜葛！"

这句话说完不到三个月，他的同事成了上司。因讲了过重的话，他很尴尬，只好辞职另谋他就。

第29节：第三章 看不顺眼的不要太多(6)

因为把话讲得太满而给自己造成窘境的例子，在现实中随处可见。但这样做的结果，就像把杯子里倒满了水一样，再也滴不进一滴水，否则就会溢出来；也像把气球充满了气，再充气球就要爆炸了。

做事要讲求留有余地，不要把人逼上绝路；说话也要留有余地，不能把话说得太满。因为凡事总有意外，留有余地，就是为了容纳这些意外，以免自己将来下不了台。

即使与人交恶，也不要口出恶言，更不要说出"情断义绝"、"势不两立"之类过激的话--除非有深仇大恨。不管谁对谁错，最好都闭口不言，以便他日狭路相逢还有个说话的"面子"。

少对人说绝话，多给人留余地，这样做其实并不仅仅是为对方考虑、对对方有益，更是为自己考虑、对自己有益。这对双方都有好处。

俗话说："十年河东，十年河西。"在社会发展日新月异的当今时代，人情世事的变化速度无疑更快，社会生存的空间也变得越来越小，用不了"十年"就可能发生此消彼长的变化，人们相互间更是"低头不见抬头见"。如果把话说得太满，把事做得过绝，将来一旦发生了不利于自己的变化，就难有回旋的余地了。

总之，人之一生说短很短，说长也很长，世间事恰如白云苍狗，变化很多，所以不要一下子把路堵死了。把路堵死对自己是非常不利的。

□运用心理战术化敌为友

人与人之间的关系非常奇妙，有些经久不衰，有些缘尽而散。有些友谊的褪色主要是由于志趣各异或关山阻隔；但有些关系的逆转则是由于误会、分歧没有处理好，闹了一两次矛盾便彼此不再往来，甚至相互成为怨敌。

良好的人际关系并不意味着你要喜欢所有的人，也不意味着你要和所有相识的人都成为知心朋友。如果你认为某些人是有价值的朋友，那就应当细心照料这种友情。

我们每个人已经建立起来的人际关系，好比一座大谷仓。这样一座相当大的建筑物本来是坚固的，但如果长年累月无人照料整理，那么随着风雨的侵袭、裂缝的扩大，就会造成隐患和危机。一旦哪天刮大风、下暴雨，它就会突然坍塌，变成一堆废墟。当你捡起旧椽木察看，你会发现，就某一根木头来看很可能还很结实，但连接榫头的木钉腐烂了，无法把巨梁连接起来。

由此，我们可以悟出一个道理：一个人不论多么坚强、能干、有成就，仍要靠自己与别人的良好关系，来保持和发展自身的价值和重要性。友情是需要照顾的，就像谷仓需要照料一样。想写而没有写的信，想说而没有说的话，想打而没有打的电话，想参加而又终于没去参加的聚会，背弃过别人的信任，争执后没有和解，为一桩误会或一点分歧而心存芥蒂--这些犹如渗进谷仓的雨水，腐蚀、削弱了木梁之间的联系。好好的谷仓，本来只需花很少工夫稍加照料，就可修整完好，现在也许只有放弃，或是花费很大工夫来重建了。

总之，我们重视和善于交际，也包括重视和善于重修旧好和化敌为友。做到这些当然需要抓住时机，掌握方法技巧，但最重要的是自由主动，运用心理策略。发挥自己的能动性，才能掌握时机和技巧。

对于闹了别扭的朋友，甚至是"心腹之患"的怨敌，如果你想和解或重建友情，应该怎么做呢?在自由主动的前提下，请注意这样三点：

(1)对于无关紧要的敌意，宽容大度，不予理睬，可以装聋作哑，或是转移话题，让对方无趣而止，绝不可斤斤计较，发生无谓的冲突。

(2)对于有辱人格、有伤大体的讥讽攻击，应当予以还击，但这种还击不是争吵，而是要采取婉言、暗示、幽默等巧妙的方式，做到有

理、有利、有节。这种还击仅仅是为了自卫、为了维护自己的尊严或整体的利益，而不是为了出气。

(3)发现并抓住时机，向对方表示关怀体贴，给予帮助，促成和解，从而加深或重建友情。

在这方面，《红楼梦》中的薛宝钗就很值得学习。对于薛宝钗能说会道博得老祖宗的欢心和她善于见风使舵使得王夫人对她刮目相看，人们尽可有不同的评价，但她在处理与林黛玉的关系上所表现的交际术，确实是相当得体和高明。

第30节：第三章 看不顺眼的不要太多(7)

黛玉、宝玉和宝钗构成了一种微妙的"三角"关系。对于宝钗与宝玉的亲近，孤傲清高的黛玉自然心酸嫉妒，把宝钗视为"情敌"、"心腹之患"，因而每有机会，总要对宝钗贬损一番。然而宝钗总是采用恰当而巧妙的办法予以化解，对于黛玉无关紧要的敌意，她不予理睬；对于某种有辱人格的讽刺挖苦，予以适当的回敬；一旦发现了转机便紧紧抓住，努力争取和解。

有一次，贾母等人猜拳行令随意玩乐，黛玉无意中说出了几句《西厢记》和《牡丹亭》中的艳词。这类剧本在当时是禁书，黛玉这样的名门闺秀怎么能读禁书、说艳词?这会被人指责为大逆不道。好在许多读书很少的人没有听出来，但此事瞒得过别人却瞒不过宝钗，然而宝钗却没有感情用事，图一时痛快，借此机会让黛玉难堪。她绝不宣之于众，因为她很敏锐地发觉这是她与黛玉化干戈为玉帛的契机。这不能不说是宝钗的高明之处。

事后，到了背地里宝钗叫住黛玉，冷笑道："好个千金小姐，好个尚未出阁的女孩儿!满嘴说的是什么?"她先给黛玉来个下马威，让对方感到问题的严重性。黛玉只好求饶说："好姐姐，你别说与别人，我以后再也不说了。"宝钗见她满脸羞红，不再往下追问。这种适可、宽容的态度又让黛玉觉得感激。宝钗还设身处地、循循善诱地开导黛玉在这些地方要谨慎一些才好，以免授人以柄，她是出自真心实意地关心，"一席话说得黛玉垂下头来吃茶，心中暗服，只有答应一个"是"了"。

此事之后，宝钗守口如瓶，没有向任何人透露一点黛玉失言之事。她果真信守诺言，使黛玉改变了对她的成见。黛玉诚恳地对她说："你素日待人固然是极好的，然而我又是个多心的，竟没有一个人像你前日的话那样教导我……比如你说了那个，我断不会放过的，你竟毫不介意，反劝我那些话，若不是前日看出来，今日这些话，再不

对你说的。"至此，宝钗和黛玉已达成和解。宝钗的最大优点、可爱之处就是善解人意，珍重友情。她并不以和解为止，而是和解之后对黛玉关怀体贴，加深相互之间的感情。她深知黛玉心中的苦楚。黛玉生病，她来探望，当得知黛玉怕别人说三道四而不愿熬什么燕窝的时候，立刻将自己家的燕窝送给黛玉吃。当黛玉悲叹自己孤苦伶仃的时候，她便劝慰道："你放心，我在这里一日便与你消遣一日。你有什么委屈烦难只管告诉我，我能解的替你解一日。"如此劝慰体贴，便使黛玉觉得自己到底有个可以相伴谈心的知己，自然更加亲近。宝钗又说："我虽有个哥哥，但你也是知道的，只有个母亲比你略强些，咱们是同病相怜！"一句"同病相怜"，一下子使两颗心紧紧贴在一起，宝钗如此善解人意，又很会说话，怎能不使原先对她抱有敌意的黛玉视她为可靠的知己呢?

运用心理策略表达分歧、化解矛盾，需要调动一切必要的方法和技巧，但根本的因素还是树立自由平等的意识，贯彻双方皆赢的原则。

□设身处地地体谅、尊重对方

即使拥有最民主的上司、最开明的家长，久而久之，也会产生一点委屈。反过来，即使拥有最得力的助手，日子一久，也难免有可以挑剔的地方，由此而心生芥蒂，怎么办?--设身处地地为对方想一想。

商业上有种"角色扮演"的方法，即让公司所有的成员都设身处地地体会一下别人的处境，理解别人的心理和行为，从而调整公司成员之间的关系。比如，在短时间内，职员和经理换个位置，让职员来履行经理的职责，而经理来完成职员的工作。三天之后，不论是经理或职员都深有感触地说："原来当经理(职员)也不容易。""原来，当对方这么做时，我也会觉得不高兴。"以后，工作中双方便能互相体谅，更愉快且更和谐。例如，上司请他的秘书打印一份资料时，说"请你帮个忙"、"辛苦你了，谢谢!"让秘书感到自己的工作很得上司的重视和赏识，明知自己是受命于人，也会爽快地答应，工作的质量、效率都得

到了提高。偶尔，上司说了什么不得体的话，办了一件令人费解的事，职员也能很宽容地表示理解。这样一来，公司上下的关系融洽了，大家工作起来总有股使不完的劲。

第31节：第四章 把光环让给别人(1)

日本有家电视台，每周均播一次以人生问题为讲座的谈话节目，据说收视率比其他同时段的节目要高出许多。

收视率之所以高，当然有许多原因，但或许符合人们都喜欢观看他人遭遇不幸的残酷心理。不过最主要的还是因为节目中巧妙的答话，使人百看不厌。

大多数有疑难问题而上电视请教的观众朋友，在开始时，多会对解答者所做的各种忠告提出反对意见或辩解，并且显得十分不情愿接受对方的建议。

但久而久之，他们会不自觉地对解答者所说的每一句话频频点头称是。见了这些画面，真是比起电影院中观赏一部电影的感受还要深。

电视台的主持人或答问者，无不是精挑细选产生出来的，所以光是听听他们的说服方式也会获益不少。

对于不易说服的人，最好的办法就是使对方认为你与他是站在同一立场上的。通常出现在这类探讨有关人生问题的电视节目中的观众朋友，离婚女子占多数。负责解答者说：

"如果我是你的话，我会原谅他的，而且绝不与他分手。"

"如果我是你"只是短短的简单的一句话，但它发挥的效力是不可限量的。而这也是由于人人都有认为"自己是最可爱"的心理所致。

如果在说服的过程中无意中使用了不得当的言词，但你巧妙地运用的这句"如果我是你"，却多少能弥补你言词的过失。

不仅如此，它还能促使对方做自我反省，使对方终于感觉到惟有你的忠言，才是对自己最有利的。

站在对方的立场，使他认为你把他的事当成自己的事一样，这就是设身处地为他人着想的魅力所在。

如果你与家长闹僵了、与朋友吵架了，你不妨运用这种"角色扮演"的办法，设身处地地想一想：如果我是对方，在当时的环境下我说不定也会这么做。设身处地地体谅、尊重对方，就可以建立一个温馨和谐的生活与工作环境。

第四章 把光环让给别人

当你心头涌现了并非出自功利目的、自然亲切、朴素厚实的好话时，不要犹豫，不要迟疑，不要退却，不要扭曲，要很快地把好话说出口！只要你确实由衷而发，确实不求回报，确实充满善意，确实问心无愧，你就大大方方、清清楚楚地把你那些好话说出来。即使遇上了"狗咬吕洞宾"、"好心换了个驴肝肺"的情形，你也并无损失，因为你焕发着人性善的光辉。

□表扬的力量

表扬的力量有多大?表扬是调动下属工作积极性的一种翻倍有效的方法。表扬能让一个人甘心为你服务吗?作为一个领导、主管，你也许对表扬的力量有所怀疑而不敢使用。现在，你必须改正过来!

你希望一个人誓死忠实于你并全力支持你吗?你希望得到他的精诚合作和心甘情愿的服从吗?你希望他信任并尊重你吗?只要你希望得到这些，那你所要做的只有一样：表扬他，不是一次，而是要经常地表扬他，不怕次数多。

表扬他的方式很多，比如说告诉他，他做了一件很了不起的事，你是如何如何地需要他，几乎到了离开他就不行的地步，他在你的理想中，你是感到多么的幸福等等。

我们都渴望得到一句表扬的话，我们都需要被人承认和被人欣赏。每个人都喜欢被人恭维，谁都不愿意默默无闻。正像马克·吐温曾经说过的那样："一句恭维话足能使我生活两个月。"

你的表扬要显得慷慨大方一些。好听的话，你尽管说，绝不能在说话方面表现出任何吝啬。其实，这也并不费什么事，更不需你付出

什么代价，只要你张张嘴就可以了。但在表扬别人的时候，有两点要记住：

（1）绝不能表现出你表扬他是想换取什么回报；

（2）不能使被你恭维的人感到你想得到他的恭维。

表扬是使一个人感到自己重要的最好方式。批评则是激怒一个人，使你成为他的敌人的最为迅速的方式。如果你批评了一个人，他马上就会恨你。批评是毁灭一个人的自尊心的最有效的方式。

记住这样一句话是明智的：没有人愿意接受批评，不管他错到了什么程度--他总会找到一些借口去为自己的行为争辩。如果一个人不能够接受自己对自己的批评，那他怎么会接受别人的批评呢?我这么说并不是有意在误导你。我可以在这里毫不犹豫地告诉你，虽然我不批评别人，但这并不妨碍我争取必要的手段改正别人的行为和规范别人的行为，尤其是在非这样做不可的情况下。

第32节：第四章 把光环让给别人(2)

为什么表扬能使一个人焕发那么大的力量呢?其中原因是，每个人都希望得到别人的看重。

每个人都想引起别人的注意，不管他愿意承认还是不愿意承认。他想有人听他的话，他心中有一种燃烧着的欲望，甚至可以说这是一种永远无法满足的渴望，那就是：希望被人们看重，被人们承认，被人们欣赏、羡慕。总而言之，每个人都想成为成功者。

难道你认为你不是这样想的吗?那么，请告诉我，你有没有当你讲笑话讲得最起劲的时候，突然有人插嘴改变话题的情形?当时你会有什么感觉?你大概恨不得勒死他，不是吗?你真想知道你为什么会有那种感觉吗?那只是因为他不懂礼貌打断了你的话吗?不是，而是你感到他小看了你的价值。他的那种做法会使你感到渺小、没有意义、不重要。他把他自己放到了中心位置，把你推到了聚光灯照明圈之外。

现在让我们把你们公司在郊游野餐时拍摄的一张照片拿给你看，你的眼睛首先往哪里看呢?当然是你自己。为什么呢?因为你最感兴趣的是你自己而不是别人，这并不是批评，只是一种实际情况，人对自己大凡都是如此。从我的观点看，我就是一切事物的中心，世界绕着我转。如果从你的观点看，你就是一切事物的中心，世界将绕着你转。其他人的感觉也是同样的。

当你与下属打交道的时候，你应牢记下面几点：

（1）每个人都是利己主义者，他需要某种程度的被注意、被欣赏和被承认；

（2）每个人都对自己比对别人更感兴趣；

（3）每个人都感觉他是一切事物的中心，世界要绕着他旋转；

（4）你遇到的每个人都希望被人们看重和被高度评论；

（5）每个人都在不同程度上被别人需要，他希望在工作中、在家庭中、在教堂里，或在俱乐部里，都有被人认为是不可缺少的感觉，

他希望感到别人没有他就不行；

（6）每个人都会不惜一切代价地争取他所迫切需要的被人关注和承认，只有这样，他才会感到自己更为重要。

不要认为表扬下属可有可无，否则你会为此付出沉重的代价--至少，你将得不到他的忠诚!

□赞美是人际交往的润滑剂

每个人都喜欢受到别人的赞美。即使是一句简单的赞美之词，也可使人振奋和鼓舞，使人得到自信和不断进取的力量。

每个人都渴望得到别人和社会的肯定和认可，我们在付出了必要的劳动和热情之后，都期待着别人的赞许。那么，把自己需要的东西首先慷慨地奉献给别人，体现的是我们的大方和成熟。赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是我们的信任和情感，化解的是我们有意无意间与人形成的隔阂和摩擦。对人表示赞许有如此多的好处，你何乐而不为呢?

世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼儿里喜欢别人来指责他，就是相濡以沫的朋友，你批评他几句，对方脸上往往也有挂不住的时候。

美国哈佛大学的专家斯金诺做了一项实验研究，结果表明：连动物的大脑在收到鼓励的刺激后，大脑皮层的兴奋中心也会开始调动子系统，从而影响行为的改变。同样的道理，人类作为万物之灵，期望和享受欣赏是最基本的需求之一。一位日本的社会心理学家说过："人们对你赞誉、佩服或表示敬意时，除非显而易见地是溜须拍马，即使是应酬话，你也许还是觉着舒坦。可是，听到他人对你不中听的批评言语时，即使他没有恶意中伤，而且又部分符合实际，你也可能长期对它抱有反感。"

这位心理学家的话恐怕不仅仅是对日本人而言的，在一定程度上，它是渗透了人性在对待赞许和批评方面的底蕴而发的透彻议论。中国也有相同的经验之谈，不过言简意赅，没那么具体。"多栽花，少栽刺"，就是这方面既直接、又深富哲理的良策警语。

第33节：第四章 把光环让给别人(3)

一般人身上，都有着难以察觉的闪光点，而这些正是个人价值的生动体现。一个伟大的领导者，往往独具慧眼，且大多是赞颂别人的专家。

既然赞扬是人际交往的润滑剂，我们就要在和周围人相处的过程中，毫不吝啬地赞扬别人，使赞许动机获得广大而神奇的效用。在一所高等学府就职的一位学者，深藏不露、严肃认真。其妻在实验室工作，经常与机器和数据打交道，难免谨慎和刻板。然而不久前朋友们却发现其妻年轻了许多，不仅待人热情洋溢，而且穿戴打扮也焕然一新。遇到开心的事情时，笑声爽朗，很是动人。众人很纳闷，她怎么像换了个人似的？询问她，才知道她近来调换了一个工作环境，那里年轻人多，气氛融洽，顶头上司又是一个充满活力、很会说笑话的人，非常赞赏她工作的认真和负责，不失时机地给予她应有的鼓励和赞美，她也感觉到自己好像突然生活在另外的世界里，阳光灿烂，空气清新，精神面貌充满了朝气。

这个人的经历说明，赞扬不仅能改善人际关系，而且能改变一个人的精神面貌和情感世界。赞扬的过程，是一个沟通的过程。通过赞扬，你得到了对方的欣赏和尊重，自己享受了自尊、成功和愉快，那么，你的精神面貌还能不充满盎然的生机吗！

美国马斯洛层次理论认为：自尊和自我实现是一个人较高层次的需求，它一般表现为荣誉感和成就感。而荣誉和成就的取得，还需得到社会的认可。赞扬的作用，就是把他人需要的荣誉感和成就感，拱手送到对方手里。当对方的行为得到你真心实意的赞许时，他看到的是别人对自己努力的认同和肯定，从而使自己渴望别人赞许的愿望在荣誉感和成就感接踵而来时得到满足，并在心理上得到强化和鼓舞。他能养精蓄锐，更有力地发挥自身的主观能动性，向着自己的目标冲击。

某校的一位学生，在一次命题作文中，抄袭了一期杂志上的一篇散文。极为巧合的是，语文老师手里恰恰有这一期杂志。多年的从教生涯，使他深深地懂得，要保护学生的自尊，比用挖苦和指责所收到的效果要好得多，因为它给学生的是正面的引导和促进。所以，他没有批评学生，而是把这位学生私下叫到房间里，称赞这篇散文写得很好，并帮助他分析了文章结构和起承转合，嘱咐他向更高的写作目标奋斗。结果，这一次保护性的赞许行动，在这位学生心中留下了极为深刻的印象。他真的爱上了写作，靠着自己的执著和勤奋，终于成为知名的业余作家。赞赏的力量有时的确是十分惊人的，它简直到了点石成金的程度。

在我们的生活中，一个善于发现别人长处、善于赞扬别人优点的人，绝不是单方面地给予和付出，他同时会得到很大的收获。不知你是否也有这方面的体验：赞扬别人，往往也会激励自己。别人的精神会感染我们，别人的榜样会带动我们，人家可以，那我们为什么不可以呢?

□成全别人的好胜心

学生对一位新来的老师感到有些好奇和畏惧。因此，这位老师故意在课堂上说："我的字写得不好看，板书更差，小学时我的书法都不及格。"以此博得学生一笑，为的是很快缩短师生之间的距离。有时，他也会说："如何，我的领带漂亮吗？"学生就会暗暗在心里想："这老师真有趣，竟注意些小事，可见老师也是凡人。"学生的心情一下子放松了，便产生了亲切感。

同样，演讲时在麦克风前打喷嚏，站不稳，故意表演些小失误，就能缓和原来紧张的气氛，听众们对有头衔的教授都有戒备心，但是看到他们的小的失误后，心里便会想："同样都是人，难免做出些不雅的事。"于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初见面时的会谈是很困难的，尤其是在社会地位有差距时，居下位置的一方心中会有胆怯感，此时他心理

上自然筑起一堵防御墙。另一方让对方树立"自己不比别人差"的观念，这一点很重要。

华盛顿特区有一位名演员，是出名的花花公子，一位曾经被他追求过的女性回忆说："若是他触动了我的"母性"本能，我就凡心大动。他往往会说："我真笨，连衬衫都穿不好。""这位男演员就是利用母性本能，博得女人欢心的。

第34节：第四章 把光环让给别人(4)

人人都有自尊心，人人都有好胜心，若要联络感情，则应处处维护对方的自尊，而要维护对方的自尊，就必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。

比如，对方与你有同样的特长，对方与你比赛，你就必须让他一步，即使对方的技术敌不过你，你也得让对方获得胜利。但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许会使对方误认为你的技术不太高明，反而引起看轻你的心理。所以你与他比赛的时候，应该施展你的相当本领，先造成一个均势之局，使对方知道你不是一个弱者；进一步再施小技，把他逼得很紧，使他神情紧张，知道你是个能手；再一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，把最后的胜利让于对方。对方得到这个胜利费了许多心力，危而复安，精神一定十分愉快，对你也有敬佩之心。

不过安排破绽，必须十分自然，千万不要让对方明白这是你故意使他胜利，否则他便会觉得你虚伪。所面临的难题，是起初你还能以理智自持，比赛到后来，你感情一时冲动，好胜心勃发，不肯再做让步，也是常有的事，或者在有意无意之间，无论在神情上、语气上，还是在举止上，不免流露出故意让步的意思，那就前功尽弃了。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让人三分，显得绰约柔顺，君子风度。前者，往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力。一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。有理，没理，饶人不饶人，一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题，自然应当不失原则地论个青红皂白甚至为追求真理而献身。但在日常生活、工作中，为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的小事争得不亦乐乎，以致非得决一雌雄才算罢休就没有必要了。

时下里流行一句话："玩深沉。"其实这种场合玩点深沉正显示了大度绰约的风姿。争强好胜者未必掌握了真理，而谦下的人，原本就把出人头地看得很淡，更不消说在一点小是小非的争论中，根本不值得称雄。你若是有理，却表现得谦逊，往往能显示出你的胸襟之坦荡、修养之深厚。

□了解别人的爱好

几乎每个人都有自己的爱好，都有自己擅长的事情，琴棋书画、养花种草，甚至吸烟喝酒也算得上是爱好。爱好是一个人的乐趣所在。为了自己的爱好，比如集邮，舍得花钱，也舍得投入时间和精力，有的人甚至达到废寝忘食的地步。对有些人来说，爱好就是他的命根子，你若冲撞他的爱好，轻则讨人嫌，重则使人怒气冲天。尊重别人的爱好，可以赢得别人的喜欢。常言所说的志趣相投，在很大程度上是指兴趣、爱好接近，从而走到一起。

要做一个赞美的高手就必须了解别人的爱好，尊重别人的爱好，赞美别人的爱好。要想使你的赞美真正能够"投其所好"，就必须有一"技"之长。

1．首先要把握好正当爱好与有分歧的爱好之间的界线

正当爱好举不胜举，当前的热门如足球、集邮、唱歌、跳舞等。这些爱好有益于大家的身心健康，颇易受大众欢迎，人们在评价上也没多少分歧，多为称赞。比如你赞扬一群足球迷时，不论夸他足球知识渊博、劲头足，还是赞扬他喜爱的球队，他都会感到高兴。

2．虚心请教是高超的赞美

一般说来，爱什么，懂什么。一个人爱好书法，就必定有丰富的书法知识；一个人爱好钓鱼，钓鱼经验就必定丰富。你没有必要恭维其爱好如何如何，这样的话他必然听得太多，如一阵风吹过耳畔，脑中留不下半点痕迹。这时，只要你虚心地讨教一番，做毕恭毕敬状，他定会耐心地向你传授其中一二奥秘。

3．不妨把自己变得"外行"一些

爱好相同的两个人相处时，谈得最多的自然是他们的爱好，两人即使是萍水相逢，也可能一见如故。对于爱好相同者，其相互切磋、玩味的全神贯注状令人好生佩服。他们互相交流经验，也可能为某一技术性问题争得面红耳赤，然而，有时候，你想恭维对方，不妨把自己表现得"外行"一些或水平更低一些，尤其是与领导相处时，更应如此。年轻人一般爱好广泛，水平也较高。但是，当你陪领导打乒乓球、玩电子游戏、打扑克牌、下棋时，如果不巧妙地"心慈手软"一些，把上司"杀"得一败涂地，"打"得脚不沾地，岂不太不给领导留面子?此时，你多赞扬领导水平提高很快，并暗中"手下留情"，岂不两全其美!有时，领导们也是很"幼稚"的，明知是你暗中"倒戈"，脸上却仍笑容可掬，露出胜利的喜悦，你的赞美也就大功告成了。

第35节：第四章 把光环让给别人(5)

□让朋友表现得比你更优越

安德鲁·卡耐基是美国的钢铁大王，他白手起家，既无资本，又无钢铁专业知识和技术，却成为举世闻名的钢铁巨子，这其中充满着神奇的色彩，使许多人迷惑不解。

有一位记者好不容易才令卡耐基接受采访，他迫不及待地劈头问："您的钢铁事业成就是公认的，您一定是世界上最伟大的炼钢专家吧?"

卡耐基哈哈大笑地回答："记者先生，您错了，炼钢学识比我强的，在我们公司就有200多位呢!"

记者诧异道："那为什么您是钢铁大王?您有什么特殊的本领?"

卡耐基说："因为我知道如何鼓励他们，使他们能发挥所长为公司效力。"

确实，卡耐基创办的钢铁业是靠其一套有效发挥员工所长的办法取得发展的：卡耐基的钢铁厂因产量上不去，效益甚差。卡耐基果断地以100万美元年薪聘请查理·斯瓦伯为其钢铁厂的总裁。

斯瓦伯走马上任后，鼓励日、夜班工人进行竞赛，这座工厂的生产情况迅速得到改善，产量大大提高，卡耐基也从此逐步走向钢铁大王的宝座了。

可见，卡耐基是十分聪明的，如果他自命是最伟大的炼钢专家，那么，至少会导致一些水平与其不相上下的专家不肯为其效力，即使是斯瓦伯这样的管理专家，也不会被看重使用，而人们也不会如此敬仰卡耐基了。法国哲学家罗西法古说："如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。"

为什么这句话是事实?因为当我们的朋友表现得比我们优越，他们就有了一种"重要人物"的感觉；但是当我们表现得比他还优越，他们

就会产生一种自卑感，因此造成羡慕和嫉妒。

纽约市中区人事局最得人缘的工作介绍顾问是亨丽塔，但是过去的情形并不是这样。在初到人事局的头几个月当中，亨丽塔在她的同事之中连一个朋友都没有。为什么呢?因为每天她都使劲吹嘘她在工作介绍方面的成绩、她新开的存款户头，以及她所做的每一件事情。

"我工作做得不错，并且深以为傲，"亨丽塔对拿破仑·希尔说，"但是我的同事不但不分享我的成就，而且还极不高兴。我渴望这些人能够喜欢我，我真的很希望他们成为我的朋友。在听了你提出来的一些建议后，我开始少谈我自己而多听同事说话。他们也有很多事情要吹嘘，把他们的成就告诉我，比听我吹嘘更令他们兴奋。现在当我们有时间在一起闲聊的时候，我就请他们把他们的欢乐告诉我，好让我分享，而只在他们问我的时候我才说一下自己的成就。"

苏格拉底也在雅典一再地告诫他的门徒："你只知道一件事，就是你一无所知。"

无论你采取什么方式指出别人的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的吗?绝对不会!因为你否定了他的智慧和判断力，打击了他的荣耀和自尊心，同时还伤害了他的感情。他非但不会改变自己的看法，还要进行反击，这时，即使你搬出所有柏拉图或康德的逻辑也无济于事。

永远不要说这样的话："看着吧!你会知道谁是谁非的。"这等于说："我会使你改变看法，我比你更聪明。"这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明对方的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢?

有一位年轻的纽约律师，参加了一个重要案子的辩论。这个案子牵涉到一大笔钱和一个重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官对年轻的律师说："《海事法》追诉期限是六年，对吗?"

律师愣了一下，看看法官，然后率直地说："不。庭长，《海事法》没有追诉期限。"

这位律师后来说："当时，法庭内立刻静默下来。似乎连气温也降到了冰点。虽然我是对的，他错了，我也如实地指了出来，但他却没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这边，但我却铸成了一个大错，居然当众指出一位声望卓著、学识丰富的人的错误。"

第36节：第四章 把光环让给别人(6)

这位律师确实犯了一个"比别人正确"的错误。在指出别人错了的时候，为什么不能做得更高明一些呢?

因此，我们对于自己的成就要轻描淡写。我们要谦虚，这样的话，我们永远会受到欢迎。

要比别人聪明，但不要告诉人家你比他更聪明。

□用真诚打动别人

大多数人都喜欢听好话，希望受到别人的赞赏，这是人之常情。但会为人处事的人，即使觉得某人干得不好，也不会直言相对。生性油滑、善于见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁。那些忠直的人，此时也许要实话实说，这就让人觉得你太过莽直、锋芒毕露了。有锋芒也有魄力，在特定的场合显示一下自己的锋芒，是很有必要的，但是如果太过，不仅会刺伤别人，也会损伤自己。

怎样做到既表达出我们的真实感受，又不伤害别人呢?

首先，要学会"顺情说好话"。俗话说："顺情说好话，耿直讨人嫌。"其实，现实生活中经常见到"说谎"的人，在忙得不可开交的时候，接到话不投机朋友的电话，偏偏他讲了5分钟还没有放下话筒的意思，你只好来一招："对不起，我马上就要开会了!"明示对方结束话题，尽管是言不由衷，但于人于己都无害，别人也容易接受。

其次，要学会使用幽默语言。幽默历来是最妙的语言艺术。一次，著名的德国作曲家勃拉姆斯参加一个晚会，不曾想，晚会上他遭到一群厚脸皮的女人的包围，他边礼貌地应付，边想解脱的办法。忽然他心生一计，点燃了一支粗大的雪茄。很快，有几个女人忍不住咳嗽起来，勃拉姆斯照样泰然地抽他的雪茄。

终于有人忍不住了，对勃拉姆斯说："先生，你不该在女人面前抽烟!"

"不，我想，有天使的地方不该没有祥云!"勃拉姆斯微笑着回答。

勃拉姆斯用幽默的语言，使自己从无奈的纠缠中解脱了出来。

再次，要真诚。真诚并不等于不假思索地将自己的感觉和想法说出来，因为你的感觉是否正确尚是一个需要判断的问题。

在日常生活中，人们对事物的看法见仁见智，本无所谓对错。比如个人的衣食住行、穿衣戴帽、兴趣爱好等等。许多自诩为有话直说、想到什么说什么、直筒子脾气的人，其实是简单地用自己的观念和习惯去衡量别人的态度与行为，一遇到不对自己胃口的事就立刻去指责别人，实际上这并不是对他人善意的真诚，只是自我不悦情绪的随意宣泄。

中国有句古话叫"不看你说的是什么，只看你是怎么说的"。也就是说，不同的人有不同的说法，不同的说法有不同的效果。与人交流时，不要以为内心真诚便可以不拘言语，我们还要学会委婉、艺术地表达自己的想法。一句话到底应该怎么说，其实很简单，你只要设身处地从他人的角度想想就明白了。

人际交往中的真诚不等于双方直接简单、毫无保留地相互袒露，它要求我们本着善意和理性，把那些真正有益于对方的东西系上美丽的红丝带送给对方。

最后，一定要把握原则。切不可从私利出发，颠倒黑白、混淆是非，否则只能遭受别人的唾弃。

我们要把握住一点：真诚的核心和灵魂就是与人为善。如果对别人来说，"谎话"更适宜和容易接受，又不会伤害任何人的利益，我们不妨放弃对"完全诚实"的固执；但在任何时候，都绝不能为了个人利益而放弃诚实。那些经常为私利表现得不诚实的人是不会获得成功的。一个人对其他人表现出完全的不诚实时，在钱财方面是有可能获得成功的。但是，他绝对不可能永远自欺欺人。

在生活中要做一个真诚的人不容易，因为它来不得半点虚假和功利，需要实实在在地付出、奉献。真诚待人、克己为人的人，也许偶尔会被欺诈，但他们才会真正时时受人欢迎。面对一个处处为他人着

想，绝不为个人利益放弃诚实的人，人人都会真诚地接纳他，愿意和他交往。所以，我们要学会体谅他人的心情，并做一个真诚的人。

□说赞美话也有技巧

第37节：第四章 把光环让给别人(7)

长期以来，我们有一个偏见，那就是将那些善于说赞美话的人一律称之为"马屁精"，好像这些人人格多么低下，多么不能和其他人相提并论似的。其实，这是对人际关系的一种误解。仔细观察你就会发现，周围的人或多或少地在说着赞美别人的话，只不过这种方式很多样而已。就人际关系日益复杂的今天来说，多说赞美话不仅不是坏事，而且是好事。

在人的心中，都有着爱听顺耳的赞美话的天性，即使是看信也是如此，夸奖的信愈多，心中愈高兴，信心也随着增强，这是人之常情。不过，批评的信，如果仔细、慎重地去看，常常会有"嗯！说得好像很有道理"的感觉，因此，不看就觉得不安心，只好一面看夸奖的信，一面看批评的信，来调和情绪的不平衡，以免影响工作进度。

无论如何，人总是喜欢被别人赞美的。有时，即使明知对方讲的是赞美话，心中还是免不了沾沾自喜，这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会心生厌恶，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说赞美话的人，似乎人际关系都处理得较好。当一个人听到别人的赞美话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好！""你真是很会讲话！"即使事后冷静地回想，知道对方所讲的是赞美话，却还是抹不去心中那份喜悦！

因此，说赞美话是与人交际所必备的技巧，赞美话说得得体，会使你更迷人！

赞美别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言词会反映一个人的心理，因而有口无心或是轻率的说话态度，很容易为对方识破而产生不快的感觉。其次，赞美别人时，不可讲出与事实相差十万八千里的话。例如，看到一位流着鼻涕而表情呆滞的小孩时，你对他的母亲说："你的小孩看起来好像很聪明！"对方的感受会

如何呢？本来是赞美的话，却变成很大的讽刺，得到了相反的效果。若你说："哦！你的小孩好像很健康。"是不是好多了？

所以，赞美别人时要坦诚，这样，你所说的赞美话会超过一般赞美话的效果，成为真正夸赞别人的话，听在对方耳中，感受自然和一般赞美话不同。

当然，赞美别人也要有技巧，因为千人千面，没有谁会喜欢千篇一律的赞扬话。举例来说，对于美，人们的看法就不尽相同。最近，我发现了一件事。我时常和女同事在餐厅中聊天，当我们对坐喝饮料时，我对女方并没有很特殊的印象。但是，从餐厅中出来后，看到对方的走路姿态时，会突然对她留下很深刻的印象。

换句话说，这个时代并不是一个静的时代，而是一个动的时代，因此，美的标准并不仅仅取决于脸孔的结构，最重要的还是脸上的表情以及动作、姿势。

从解剖专家的观点来看，每个人脸孔的构造大致相同，因此，讲话的内容、方法以及笑容的表达，便成为评定美与不美的标准。也许有些女性并不属于天生丽质型的人，但当她回头一笑的时候，却表现出千娇百媚的风韵，令男性着迷。有的人尽管不漂亮，但吃东西的姿势非常高雅，或有某种奇特的气质，那么，她们仍然会在别人的心中留下深刻美好的印象。

对上述美的标准，如果没有充分的了解，你的交际方法可能会产生偏差。在你的身边，一定会有一些所谓"不美"的人，若你想拥有圆滑的交际手腕，对这些人，不要不愿付出你的赞美。俗话说："人不可能是十全十美的。"同样，人也不可能只拥有缺点，而没有一点长处，找出对方的优点与之相处，一定可得到很完美的结果。也就是说，将对方的优点提出来夸奖，这样做了之后，你可多得一个朋友，同时又增加了会话的机会，只有好处，没有坏处。

那么，对于真正的"美人"应该怎么夸赞呢？或许你认为这太简单了，事实上并不尽然。有的人以明星来夸奖别人，说："我觉得你很像

某个漂亮的电影明星!"当然，如果对方也很喜欢这位明星的话，她当然会很高兴地领受你的夸奖。假如很不巧地，对方非常讨厌这位电影明星，那会产生什么结果呢？也许对方会板起脸说："什么？我和她很像？这简直是对我的一种侮辱！我最讨厌她那种……"你只好在一旁苦笑了。

第38节：第四章 把光环让给别人(8)

一般而言，大部分的女性对女明星都有自己的价值观，这份好恶的感觉非常清晰，因此，最好是不要引用明星来赞美人家。如果要用的话，应该先说："哎！你对某明星的感觉如何？""唔……我觉得她很不错，尤其是演技精湛！"有了这样的前提，你再赞美她像某某明星，似乎就比较容易令她接受了。

□赞美人要准，手法要新

对于初次见面的人，哪一种赞美最有效呢？依笔者之见，最好避免以对方的人品或性格为对象，而应称赞他过去的成就、行为或所属物等看得见的具体事物。如果赞美对方"你真是个好人"，即使是由衷之言，对方也容易产生"才第一次见面，你怎么知道我是好人"的疑念及戒备心。

如果赞美过去的成就或行为，情况就不同了。赞美这种既成的事实与交情的深浅无关，对方也比较容易接受。也就是说，不是直接称赞对方，而是称赞与对方有关的事情，这种间接奉承在初次见面时比较有效。如果对方是女性，则她的服装和装饰品将是间接奉承的最佳对象。我与不少朋友的全家都相处得很好，其中与一家夫人的友谊甚至比和她丈夫的友谊更为深厚，当然我们之间的关系绝不会使人产生误会。本来我只认识她的丈夫，那么我怎么成了她全家的朋友呢？起因是在与她初次见面的那次宴会上我随便说出的一句话。

当时，我被介绍给这位朋友的夫人，由于当时没有适当的话题，就顺口说了一句"你佩带的这个坠子很少见，非常特别"，企图以此掩饰当时的尴尬。我说这句话完全是无意的，因为我根本不懂女人的装饰品。出人意料的是，这个坠子果然很特别，只在巴黎圣母院才买得到，这是她的心爱之物。随便说出的这句话，使夫人联想起有关坠子的种种往事，从此我们便成了好朋友。

要恰如其分地赞美别人是件很不容易的事。如果称赞不得法，反而会遭到排斥。为了让对方坦然说出心里话，必须尽早发现对方引以自豪、喜欢被人称赞的地方，然后对此大加赞美。在尚未确定对方最引以为豪之处前，最好不要胡乱称赞，以免自讨没趣。试想，一位原本已经为身材消瘦而苦恼的女性，听到别人赞美她苗条、纤细，又怎么会由衷地感到高兴呢?

另外，从第三者口中得到的情报有时在初次见到对方时能起到重要的作用。因此，利用所得到的情报当面夸奖对方，当然也是为了使自己主动。但是，如果你将这些情报、传言直接转述给对方，恐怕只会遭到轻蔑。因为满街飞舞的有关他的传言就是人们对他公认的认识。对此他已经听腻了，甚至麻木了，如果你旧事重提，对方表面上也许付之一笑，内心却十分厌烦，甚至会说："看！又来了！老一套！"而将你打入他以前认识的很多平庸者的行列。

有关对方的传言，对你来说即使十分新鲜，也应避开这些陈旧的赞美之词，而大大赞美他较不为人所知的一面。正如现代著名作家三岛由纪夫的著作《不道德教育演讲》中的将军，一听到别人称赞他美丽的胡须便大为高兴，但对于有关他作战方式的赞誉却不放在心上，这种心理是每个人都有的。大概不少人赞美军人，不论在这方面怎样赞美他，也只是赞歌中的同一支曲子，不会使他产生自我扩大感。然而，如果你对他军事才能以外的地方加以赞赏，等于在赞词中增加了新的条目，他便会感到无比地满足。

□善于从小事上称赞

大千世界，芸芸众生，每个人只不过是沧海之一粟。在我们周围，伟人名人毕竟是凤毛麟角，大部分人是凡夫俗子，他们也不可能做出惊天动地的大事，不可能每个人都轰轰烈烈。真正聪明的人善于从小事上称赞别人，而不是一味地搜寻了不起的大事。

从小处着手夸奖别人，不仅会给别人以出乎意料的惊喜，而且可以使你具备关心、体贴入微的形象。一位服装店的职员发现新上架的

一件衣服做工有问题，便及时把它转移到顾客看不见的角落里。值班经理夸她为公司着想，维护公司的荣誉，还决定给她加奖金。这位职员简直有受宠若惊之感，到处赞扬那位经理眼快心细，自己的一点小成绩也逃不过她的眼睛，在这样的公司工作才有价值感。这位职员从经理的称赞中所获得的，不仅是受奖后的快乐，更多的是对这位经理关心的感激，使她感受到自己生活、工作在一个温暖的集体之中，从而激发了工作热情，增强了责任心。

第39节：第四章 把光环让给别人(9)

当然，并不是所有小事都值得赞美。从小事情上赞美别人，需要把握一定的技巧。否则，你的称赞就会被别人认为是大惊小怪。

1．要善于发现小事的重大意义

单就小事而论，它不可能有多大意义。但如果用联系的观点来认识问题，常会发现一件小事往往引发重大的事情，或具有重大的意义。

2．要留心观察，细心思考

小事往往容易被人们忽视。要想从小事赞美别人，首先自己须做一位有心人，善于发现赞美的题材，发掘潜藏于小事背后的重大意义。这就要留心观察，细心思考。

小事犹如一块块未经雕琢的璞玉，如果你不留心鉴别，它就永远埋藏于土层或山野中，人们很难发现其价值所在。那么我们的社会便会如同山野般荒凉而无温情，置身其中，犹如置身繁华的沙漠。相反，如果人人都去挖掘一滴水中的世界，那么，在彼此的赞美中，人们获得的是人世间荡漾的温情。

3．让更多的人知道

在特定情况下，发生在两人之间的一件事情，似乎不足挂齿。你事后再提起它，自认为受益匪浅，但曾给予你帮助的人或许认为它微不足道。而且，你们已是以诚相见的老朋友，某些称赞在人看来是客套甚至俗套，画蛇添足。这种事情，你不妨找一个合适的机会当众宣布，这不失为一发挥小事意义的上策。

4．排除遮挡视线的障碍

大多数人不愿从小事上称赞别人，这是因为现实中有许多障碍遮住了他们的视线。

第一，分工不同，责任不同，使人们认为别人做的事都是"分内"的事，"应该"的事，不值得大惊小怪。做不好应受批评，做好了就

算尽责。在这种心理的驱使下，很多人不能正视别人的小成绩。

第二，有人胸怀治国平天下的大志，眼高手低，对于"小打小闹"不以为然，认为那些事情没什么了不起，小菜一碟，形同虚无。

第三，"熟人效应"。周围的人对大家来说，太熟了，他们做的事要么就是区区小事不足挂齿，不需说什么；要么就是可以熟视无睹。每天我们走在干干净净的马路上去上班，都认为这无所谓，脏了该骂清洁工。父母为你呕心沥血，碾平生命道路上的坎坷，我们却只知衣来伸手、饭来张口，他们在你眼里，是"隐形人"。同事、朋友时时都在关照你，你却受之泰然。

□快把好话说出口

人际之间需要好话。非自我功利目的的好话，在这个世界上不是多了而是还很缺乏。因此，你一定不要吝啬自己的赞美之词，应该将你的感激表达出来。

下属工作出色，你对他的表现很满意，真想好好地表扬他一番。可是，你怕他听了"翘尾巴"，怕从此失去应有的威严，于是你克制住自己，只是按部就班地向他布置下一个任务……

上司确实有魄力，处理问题正确果断，而且作风正派，身先士卒，你很想在共同享用工作餐时把大家对他的好评，包括你的肯定，直接告诉他。但是，你怕这会被他视为别有用心，怕别的同事视你在"拍马屁"，更怕会丧失自我尊严，于是你将话咽了回去……

在楼门口遇上了邻居全家，老少三辈，全体出动，是去附近的小饭馆聚餐。看到他们那和谐喜悦的情形，你想跟他们说几句祝福的话，可是你想到人家平时并没有跟自己家说过什么吉利话，又觉得此时此刻人家也许并不会珍视你的友好表示，于是你只是侧身让他们一家走过，轻轻地咳嗽了几声……

在商场购物，你遇上了一位服务态度确实非常好的售货员。当她将你购买的商品装进漂亮的塑料袋，亲切地递到你手中时，你本想不仅说一声"谢谢"，而且再加上几句鼓励的话，可是到头来你还是没

说，因为你想着"我是"上帝"，她本应如此"，"反正总会有别的顾客表扬她"……

在研讨会上，遇上了你长期的对手，你们的观点总是针尖麦芒般互斥。然而，这回他的发言，尽管你仍然不能苟同他的论述，可是他那认真探索的精神，自成逻辑的推演，抑扬顿挫、流畅自如的宣讲，实在不能不令你佩服他的功力。在会议休息饮茶时，你真想走过去跟他说："虽然我不能同意你的观点，可是我的的确确愿意为了维护你的表达权而做出最大的努力……"你都走到他跟前了，却又忽然觉得说这种话会招来误会，而且，你觉得这也实在不是新鲜的话语，于是你开了口，没说出这样的话，却吐出了几句咄咄逼人、"语带双关"的酸话……

第40节：第五章 抛弃无谓的烦恼(1)

请消除心头的疑虑。当你心头涌现了并非出自功利目的、自然亲切、朴素厚实的好话时，不要犹豫，不要迟疑，不要退却，不要扭曲，要很快地把好话说出口！只要你确实由衷而发，确实不求回报，确实充满善意，确实问心无愧，你就大大方方、清清楚楚地把你那些好话说出来。即使遇上了"狗咬吕洞宾"、"好心换了个驴肝肺"的情形，你也并无损失，因为你焕发着人性善的光辉。你把好话给予别人，即使是你的亲人，那也是必要的播种，是善意、爱意、亲合意向的种子，一般来说，这世上的绝大多数人，是会接受的。这种子落在他们的心田，多半会生出根，发出芽，开出花，结出果……这世界上，即便你是那样的坚强，那样的能耐寂寞，那样的不惧怕恶言恶语，到头来，你还是需要来自他人的好言好语……

当然，善意的批评，恨铁不成钢的讽刺，乃至于义正辞严的训斥，也可以被视为广义上的好话；并且，对民族公敌，对贪官污吏，对社会渣滓，不存在跟他们说好话的问题。至于腹藏剑而口涂蜜、阿谀赞美、巧言取利、甜语凑趣……自然不能算是真正的好话，不过这都不包括在我们所说的范畴内。但即使是日日"司空见惯"，已被柴米油盐酱醋茶消磨了浪漫的夫妻，如果在一刹那间忽有好话涌上心头，请赶快把它说出口。这不仅绝不多余，甚至会成为夫妻携手共度岁月的重要粘合剂！

一位插图作家在《快乐在后头》一书中极力介绍这么一句话："你好像刚洗过的手帕。"它真正代表的含义根本无法确定，但是听到这句话的人，往往会想到自己的优点，然后自然而然地认为这优点就像"刚洗过的手帕"那样好--虽然他们并不知道刚洗过的手帕是什么情形。

第五章 抛弃无谓的烦恼

把自己看成和别人一样重要。

每个人都应该有自己的理想，想与众不同、出人头地。但除理想外，他也应该有平常人的需求。每个人都是血肉之躯，他应该有欲望，有需求，有喜怒哀乐，这些都是属于人的特征。因此，一个正常的人，不必因为自己有这些特征而感到愧疚。

"天生我才必有用"，因而不必苛求自己做个十全十美的人。

□敏感的人永远难以超脱

生活中有很多这样的人，总觉得自己不论做什么事，说什么话，到什么地方，穿什么衣服，梳什么发式，和什么人交往，总有人注意自己，老觉得自己成了他人注意的焦点、议论的中心、咬耳朵的话题。这类人总是有意无意地幻想着：有人在时刻批评他的行动，分析他的行为，研究他的衣着打扮，对他评头论足，总以为有人在吹毛求疵地为难他。这种心理状态及情绪，就是所谓的敏感，也被称之为神经过敏。

神经过敏的人很容易对外界的一切做出过度敏锐的反应，他的神经末梢非常灵敏，就像含羞草一样，稍经外物的刺激，便立刻将叶子卷起来。对于敏感的人，要十分留心、谨慎交往，才不至于触犯他们。些微不恭的言行，都会立刻刺伤他那脆弱的自尊心；而如果稍受刺激，他会比其他人反应更为灵敏和强烈。

一位年轻女子，从小生长在富裕的大家庭，后来父亲中途去世，家道败落，这位女子不得不工作以养活自己与年迈的母亲。昔日娇生惯养衣来伸手饭来张口的娇小姐，今天却要靠做一个低等的速记员来谋生；昔日高傲自大，今天却清高不再，性格愈发神经过敏。她家败之后衣衫褴褛，每当与衣着入时的女同事在一起时，总以为这些俗气的女同事在嘲笑她的衣着，轻视她的存在，这位年轻女子为此局促不安，内心无比痛苦。虽然女同事并没有明说，可她们的脸上不是明明白白地写着嘛！一天，一个愣头青的男同事，问她为什么不去买几套流行的套装，这位女子再也忍不住了，她如针刺般痛苦，情不自禁地哭了。此后，她的神经过敏愈发严重，她觉得再也不能忍受这种痛苦

了，于是她买了一瓶安眠药，结束了她年轻的生命。真让人扼腕叹息。

第41节：第五章 抛弃无谓的烦恼(2)

分析人之所以神经过敏的原因，很重要的一个因素在于缺乏自信，而这种缺乏自信通常都是外界客观原因造成的，尤其是突如其来的巨变更容易导致一个人过于敏感。《红楼梦》中的林黛玉就属于这种情况。由于黛玉的母亲、父亲先后过世，于是她只好呆在贾府里，这个无依无靠的弱女子寄人篱下，住在贾府这个乌七八糟的大家庭中，日益变得多愁善感，"一年三百六十日，风刀霜剑严相逼"，"侬今葬花人笑痴，他年葬侬知是谁"，她的这种敏感多疑使她见花落泪，随随便便的一句闲话她都以为别人是在中伤她，她的这种过度敏感也使她难以经受大观园里的风风雨雨，她"焚稿绝情"，吐血而亡，与其说是死在"风刀霜剑"之下，还不如说是死在她自己过度敏感的性情上。

另外，导致这种缺乏自信的原因多为从小家境贫寒、地位卑下。俗语云：人穷志短。这也包括一个人的心志，就像一个穷人生怕别人嫌他穷而看不起他，敏感的他力图要掩盖自己的贫穷状况，富人出门总是衣冠楚楚，无非是他的敏感在作怪。

事实上，当敏感者以为别人都在对他评头论足时，并没有人在注意他，人人都有自己从事的工作，可以说生活中仅有极少数的人围在那儿喜欢非议别人的长短。大多数的人，虽然表面上喜看热闹，脾气粗暴，行为粗鲁，但内心基本上都是善良的，对于周围的人，大多乐意援助，并非存心为难阻挠。所以大多数的神经过敏正如佛教用语"境由心生"，都是虚弱、纤柔、缺乏自信的内心所一厢情愿地想出来的，也就是说敏感者的病根在于自己。

虽然敏感并不会像怀疑自己、自卑、忧虑等性格那样造成负面影响，但毕竟还是影响一个人人生的完美，其负面影响在于会使一个人整日处于惴惴不安的情绪之中，经常顾忌别人怎么想，这样很难让人放松、活得自适。就像那个家道败落的年轻女子整天生活在痛苦之中，不能自拔，《红楼梦》中的林黛玉也是整天以泪洗面，只好以使

小性子来发泄自己的痛苦不满。另外，敏感的性格会阻碍一个人在事业上的成功。敏感的人对痛苦的承受力往往较差，他不敢、不能、不会大声说话，大胆做事，成为公众的核心，故而他在各个领域都比较难成功。最后，敏感的个性容易导致一个人悲剧的结局。本文所举的富家小姐和林黛玉就是典型的例子。

如果一个人确实有神经过敏的毛病，不妨通过以下途径来克服这个弱点：

1．改变自己的周围环境，从敏感的氛围中走出来

人不可能生活在自己的过去中，现实才是最最重要的，将昔日的那些都勇敢地忘记，脚踏实地地面对自己的新生活，调整自己，使角色转变早点实现。

2．调整心态，别老认为自己是人们关注的中心

有好多人很怕别人在背后说自己的闲话，看见三三两两的人在那儿指指划划，便不由得认为自己是别人谈资。其实，人们谈的东西很广泛，即便是在那儿非议你，又能伤害你几根毫毛呢？你完全可以不在乎，权且以为他们谈的是某电影明星的逸闻趣事。如果整天竖起耳朵倾听是不是人在议论你，不仅自己会神经紧张兮兮，别人也会厌烦你。

3．最好别活在他人的眼睛里

人生在世，当以对得起自己为第一要义，问心无愧即可，事事让别人满意，不仅你做不到，任何人都无法做到。敏感的人最好给自己定一些容易遵守的基本原则，诸如别问别人对你感觉如何，别关心他人议论你的衣着打扮，有什么问题最好自己想办法解决，别总是依赖别人，别看别人的眼色行事，只要不违背自己的原则和社会的大原则，别人高不高兴关你什么事！美国首富比尔·盖茨如果在乎别人，活在他人的非议中，那他恐怕早就发疯了！

4．多进行社交活动

社会就是一座广大的学堂。也许刚开始时你担心，面红耳赤，说话紧张，老以为别人在笑话你，你几乎忍不住了；继而你碰的钉子多了，看的白眼、势利眼、有色眼多了，也许你就能泰然处之，尽管内心深处仍有一丝痛苦；最后，你经的风浪多了，看惯了人世的沧海桑田、世态炎凉、悲欢离合、人情冷落，你就不会再神经过敏，你会像一个老手一样生活在这个世界上，游刃有余。历史上但凡成功的人向来没有神经过敏的习惯，战国时纵横家的著名代表张仪，年轻时也曾浪荡过，被一伙混混给打了。张仪被众人及妻子笑话，可张仪却泰然自若地说："视吾舌尚完好否？"只要他的舌头完好无缺，那他就可以去做说客策士，就可以纵横天下，翻手为云覆手为雨。要是敏感之人遭遇此事，恐怕早自杀了吧？！

第42节：第五章 抛弃无谓的烦恼(3)

□体现自信的十个小建议

自信是需要在每时每刻的生活中培养，如果熟练的专业技能和得体的装扮仍然无法带给你足够的自信，那你就需要更多地自我表现。

以下有几个小技巧，可以多加练习，直到自信流露在你的举手投足之间。通常失败感和沮丧感是由于受到打击或害怕承担风险所导致的，而人性中普遍存在着冒险的"动力"本能，在正确发挥作用时，它能驱使我们信赖自己，并利用机会发挥我们自己的创造潜力。在我们有信心有勇气地行动时它才有机会发挥出来，因此，不要拒绝创造性地生活，不要拒绝勇敢地行动。有的人不能坦率面对自己的弱点，不愿意亲自试一试，只好拿别的东西当赌注。一个不愿意勇敢地行动的人则往往靠酒来壮胆，以此唤醒内心的信心和勇气是人的自然本能。记住，当你认同自己的专业能力、聪明智慧时，别人也会以同样的态度对待你。具体方法是：

1．想象自己是完美的化身

这是许多名模、影星在表演之前惯用的方法。它同样适用于工作职场，面对大客户或提案，先静坐，心中默想曾有的愉悦感觉，比如曾经聆听的悠扬乐章，愈具体，效果愈好。

2．以拥有者的态度走入每间屋子

走路的姿态常不自觉地泄露你的秘密，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握中。想象你拥有这个空间，当你举步时，回想过去曾有的自信满满的感觉。

3．效仿偶像

学习你所仰慕的人具有的美好特质，可以是影星张曼玉或钟楚红，也可以是政治家或外交家撒切尔夫人，只要她具备你所希望拥有的特质，均可模仿。

4．练习大胆表现自我

把自信心视为肌肉，需要定时持之以恒地锻炼，如果稍有懈怠，它很快会松弛。和不期而遇的人进行一对一的交谈是很好的开始，从和水电工、超市收银员接触开始吧!

5．以得体的装扮来加深留给他人的印象

选择适合气质的服装、发型、化妆甚至香味，展现完美精确的专业形象，特别在颜色上应多注意，不同的色彩有不同的语言，可以善加运用。深色系代表权威信赖；亮色则引人注目；暖色系则传达温柔且易于亲近的信息。如果你想增加自信与亲和力，不妨选择深色服装，搭配浅色丝巾或围巾等。切忌穿着过于暴露或大胆的服装，例如，紧身短裙或V领低胸上衣，这不仅容易让人想入非非，也会使你因怕穿帮而分心。

6．向你的焦虑妥协

掌握害怕的根源。害怕时会有生理反应，是冒冷汗或呼吸急促?当你知道所有可能会有的征兆，就可以采用一些放松的小技巧克服它。

7．说话时语气要坚定

大部分女人都有说话过于急促、细声细气的毛病。说话的诀窍在于音量适当、语调平稳，速度不缓不急，此举显示你对说话的内容信心十足。利用呼吸换气时断句，可以避免许多不必要的嗯啊等语病，使内容显得流畅、有条理。切忌以疑问句结束陈述事实的语句，以免影响语气的坚定。

8．以恰当的态度接受恭维

大部分女性都有所谓女性自我贬抑倾向，总是习惯性地将别人的赞美向外推拒，如此一来，很容易将自己由主动参与转换成被动接受者，这是很不明智的。下次当有人恭维时，记得以谢谢来代替"你太客气了"或"那其实很简单"这类的客套语，太谦虚也会有损你的自信。

9．要准备犯几个小错误

为了得到想要的东西，有时你可能要稍微受一些苦。但不要自轻自贱。如果有把握之后再去行动，就什么事情也干不成，你在行动时

随时都可能犯错误，你所做的决定也难免失误。但是我们绝不能因此而放弃我们追求的目标。你每天都必须有勇气承担犯错误的风险、失败的风险和受屈辱的风险。走错一步总比在一生中"原地不动"要好一些。你一向前走就可以矫正前进的方向。大部分人不知道他们实际上有多勇敢。事实上，很多潜在的男女英雄一生都是在对自我的不信任中度过的。如果他们知道自己潜在的能量，那将有助于他们产生解决问题甚至克服巨大危机的自信心。记住：你有这种能量，但若不付诸行动、不给它们释放出来为你服务的机会，你就永远不会发现这些能量。

第43节：第五章 抛弃无谓的烦恼(4)

10．另一项有益的建议是，处理"小事情"也要鼓足勇气，采取大胆的行动

不要等到出现重大危机时再去当大英雄。日常生活中也需要勇气--在小事情上锻炼勇气，才能培养出在更重大的场合勇敢地行动的力量和才能。

□ 自我封闭无异于慢性自杀

在现实生活中，总是有这么一类人：把自己关在屋子里，将自己的身体、内心与外界完全隔离开来。他或者沉默寡言，整天不吭一声；或者面对电视，一眼不眨地盯着看；或者面前摆上一本书，眼神呆滞，半天也看不上一页。别人很难进入他们的内心世界，他简直就像一个坚强的堡垒一样打不开。他很少与人交谈，几乎变成一个口吃的人。他仿佛是自我流放到一个孤岛上，没有人烟，甚至连活物都没有。他没有一丝逃出荒岛之意，可他却明显地发生着变化：孤独、寂寞、烦闷、暴躁、衰老……这种人就是所谓的自我封闭者，医学上称之为自闭症。

现代社会，由于生活节奏、家庭模式、人伦关系的不断变化，越来越多的人患上了自闭症。如一些母亲父亲忙得不可开交，忽略了呆在房子里的孤零零的孩子。某女大学生刚上大学，人生地不熟，由于她性格内向，不善交往，加上说一口常被人笑话的乡音，于是她把自己封闭起来：没有朋友，被人误会，内心充满矛盾和烦恼，甚至感到迷惘和失望，一度产生自杀念头。

分析自闭症产生的原因，可以发现，不同年龄层次的人产生自闭症的原因各不相同。自闭症的孩子往往来自于双职工家庭，父母无暇照顾，他们自己又没有适龄的玩伴，整日呆在房间里与各种绒式玩具、电视、游戏机、网络为伴，天长日久渐成习惯。在自闭症的孩子当中，有一类属于早熟或智力发育较快的，他们无法跟一般孩子玩到

一块，认为一块玩还不如独处有意思，慢慢养成自我封闭的习惯；另一类则是有一定程度的缺陷，比如，口吃、智力发育缓慢、小脑儿之类，这类孩子基本上无法与玩伴交流，在一定程度上自我封闭。中国的某摇滚歌星据称有儿时自闭症。

青少年自闭的原因比较复杂，一方面来自生理上的矛盾，如性激素分泌增加，朦胧的性意识产生，会使他们害羞、敏感，产生不安全感。另一方面来自心理上的矛盾。如，活动能力增强与知识、经验不足而经常碰壁的矛盾；强烈的人格独立要求与现实中对成人依赖的矛盾；性的本能要求与社会道德准则的矛盾；强烈的物质、精神需要与现实可能性之间的矛盾等等。这些内心、生理的矛盾导致他们情绪反常，如果处理不当，则容易走向自我封闭。

而成人的自我封闭多因生活发生了巨变。突如其来的巨变让人措手不及。常见的如生活环境发生了变化，从农村到城市、从中国到国外各种环境尤其是文化的巨大差异造成自闭。事业遭受重创也是产生自闭症的原因。某公司老板投资股市，亏损严重，公司破产，这位老板一下子从昔日的有说有笑、性情活泼开朗变成破产后的沉默寡言，时常把自己关在办公室里无声无息，终于有一天这位老板割脉自杀于自己的办公室里。家庭婚变也可让人产生自我封闭。某位中年男人，自从他的妻子跟别人私奔之后，就像被霜打的茄子一样，头再也抬不起来，从此一声不吭，像个幽灵一样无声无息。另外，亲人的猝然去世也会使人把自己封闭起来。某位中年男人一生和妻子恩恩爱爱，即使年龄很大了也经常手牵手成双成对出入，受到邻居们的交口称赞，可妻子一天突患心肌梗塞与世长辞，这位男士一夜之间白了头，仿佛老了几十岁，此后他就像哑了、傻了一样抱着妻子的相片，不吃不喝，亲戚朋友怎么劝也不行，没过一年，这位整日把自己关在房子里的男子也死了。

自我封闭正如慢性自杀一样吞蚀着一个人的身心。人是社会的动物，其社会性决定了人必须与自己的同类进行灵与肉的交流。正如印

度出现的狼孩具有狼性而无人性一样，自我封闭的人实际上把自己与社会隔绝开来，必然的结局即他的非人性因素越来越多，他也就越来越和这个社会对立，呆在自己的城堡里，那城堡极类似一个活墓，这也是很多自闭者之所以选择死亡的一个主要原因。自闭者根本不与他人进行正常的交流，孤僻的个性决定了他们不可能在这个社会中取得成功。那位摇滚歌星之所以后来成功，全在于他经过自己的努力，奋力从儿时的自闭状态中挣脱出来。为了事业的成功，他不惜与各式各样的人打交道，磨炼自己的个性，最终取得了成功。与其说是在事业上取得成功，还不如说他在战胜自己这一点上取得了成功。当一个人封闭了自己，他既是与人隔绝，同时也失去了对生活情趣的欣赏和觉察，会觉得生活毫无意义和目的。

第44节：第五章 抛弃无谓的烦恼(5)

如果你是一个自闭的人，不管什么原因造成了你目前的状况，你都应该坚强地面对现实而不是逃避，因为逃避无法最终消除人的痛苦。只有勇敢面对，你才可能走出自闭的误区。

对于患孤僻自闭症的孩子，做父母的应多和其进行感情的交流，抱抱孩子，多与他说话，多跟他相处，鼓励他去外边和小朋友一块玩耍，鼓励他多交朋友，利用孩子生日、"六一"儿童节等机会举行庆祝活动，多邀请一些孩子到家里来，这样孩子也就快乐而乐于与人交往了。做父母的千万不能着急，过于心急只能适得其反，导致孩子对自己的父母也把心灵的大门关上，使正常的教育引导都无法进行。

青少年朋友要摆脱自闭症，就必须注重"参与"二字，即积极参加社交活动和集体活动。通常情况下，青少年的情绪易受刺激，波动性大。青少年把自己融入社会交往和集体活动之中有很多的好处：可以增长见识、积累人生经验、增强个人才干、提高自己胆量，使自己变得更自信--只要你乐于参加组织活动，积极与人接触交往，乐意与人交谈合作。参加集体活动、社交活动既有利于满足青少年精神生活的心理需求，又能使他们过于旺盛的精力有一条合理的发泄渠道，减少独处的时间，从而避免一些不良的冲动。另外，参加这些活动也是男女青年进行正常交往，积累与异性相处的经验，满足他们想了解异性、建立异性友谊等的最佳机会。最后，通过积极与人接触、交谈和相互了解，才会萌发感情和建立友谊，才能找到知心朋友。有了志同道合的一帮朋友，可以让人忘掉烦恼、压力，消除不安全感、孤独感，促成情绪的良性循环，促进心理健康。可见，把自己置身于群体之中，是避免和纠正自闭症的一个良方。喜欢运动的青少年朋友个个性格开朗、活泼、大方，就是证明。

成人由于性格基本定型，情绪也不易波动，其自闭症比较难以校正，但你完全可以尝试有关方法：

1．环境转移法

遭受巨变的成人可以尝试此方法，妻子去世之后，丈夫完全可以换一个环境，比如，去外地旅游散心，看看名山大川、风土人情，陶冶在自然的怀抱里。不要整天把自己关在房子里，房子里的一切都会让你睹物思人，痛不欲生，都会破坏、影响你的正常情绪。

2．忙忙碌碌法

破产的老板完全可以重找一份工作一心扑在上面，从头再来，争取把自己忙得团团转，让自己根本没有时间去想先前如何如何。台湾的企业主破产之后便在街道拐角处摆一擦皮鞋摊，重新开始。如果你不想工作，那你可以去整修草地、花木，给鱼喂食，去老年协会和一帮老头打牌下棋钓鱼散步，你唯一不要做的即：把自己关在屋子里"面壁思过"--你又不是犯了色戒的和尚。

3．宗教解脱法

如果你确实承受不了突如其来的打击，你觉得自己要崩溃了，必须与世隔绝才舒服，你最好去找一家教堂，像天主教、佛教、道教都可以，把你的痛苦告诉给主、菩萨、真神，祈求他们来解脱你。在寺庙、教堂悠扬的颂经声中你会渐渐安静下来，并且感到你所痛苦、惦记、念念不忘的无非只是一种外相、幻相，于是你也就心安理得了。道家的代表人物庄子，他妻子不幸去世的时候，他并不像俗人那样在那儿大叫大嚷，痛苦地难以活下去，而是鼓盆而歌，因为在他看来，世间万事万物都是一样的，生存与死亡只是存在的方式不同而已，生与死并没有差别，也许生在这个苦难的世上还不如活在幸福的另一个世界之中，所以他快乐地敲着盆子唱着歌。这就是有宗教信仰的好处--它可以抚慰人生的伤痛。

4．培养兴趣法

有些人之所以自我封闭，关键在于没有一个可为之终生奋斗的事业。自我封闭者通常都是那些无所事事或感到自己无所事事的人。培养自己的某种爱好或兴趣，可以转移注意力。一位离了婚的男人，发

现自己整天无所事事，下班回家便窝在家里，为离婚而痛苦，偶尔他翻到上高中时的集邮册，他少年时的热情又礴然喷发，于是又开始集邮，由集邮又认识了一大帮集邮迷，整日与他们在邮市里互相交流，这个男人便从自我封闭状态中摆脱出来，可见兴趣的重要性。

第45节：第五章 抛弃无谓的烦恼(6)

不管你属哪种自我封闭，都是有百害而无一益的，还是尽快摆脱为好。

□不要无端猜疑

无端猜疑，于事无补；疑心太重，害己殃人。

有这样一则故事："宋有富人，天雨墙坏。其子曰："不筑，必将有盗。"其邻人之父亦云。暮而果大亡其财，其家甚智其子，而疑邻人之父。"这就是众所周知的"智子疑邻"的故事。由此看出，猜疑使善意被曲解为恶意，好心被认为歹心，从而扭曲了事情的本来面目。

猜疑，就是无中生有地起疑心，对人对事不放心，小心过甚。有了猜疑之心，对待朋友、看待事物，就不能从客观实际出发，进行合乎逻辑的判断、推理，而是凭借一点表面现象，主观臆断，随意夸大，进而扭曲事物，得出一个不切实际的结论，或者先入为主，先设框框，然后察言观色；甚至无中生有，把幻觉当真，把一些毫无关系的现象也当做事实材料，生拉硬拽来做证据。

猜疑使人际交往中本来小小的疙瘩发展成长期的不和。自古以来不知有多少人因为猜疑疏远了朋友，中断了友谊，甚至断送江山。猜疑实在是害己又殃人。

猜疑使人失去公正的态度。正像上面引用的"智子疑邻"的故事，同样是忠诚的劝告，富人对儿子称赞，因为亲近，忠告便显得聪明；对邻人之父，因为非亲非故，结果"信而被疑，忠而被谤"，显然失去了公正的态度。

猜疑危及国家安全。历史上，君臣相互猜疑则会产生动乱。因而贤明的君主和精明的大臣，都把猜疑视为相处的一大祸害加以避免。

三国时期的诸葛亮，一向被认为是一个精明能干且能选贤任能的人，但他也有一定偏颇之处，就是过于明察，反生疑人之心，对人不信任，大事小事无不亲自过问，出将入相，茕茕孑立。诸葛亮对受降

之将魏延始终用而不信，怀疑他有反叛之心，致使军事上失去"股肱"之助。诸葛亮死之后，又发生魏延的冤案，蜀汉元气大伤，造成"蜀中无大将，廖化做先锋"的不利局面。

猜疑是自己折磨自己。"杯弓蛇影"的典故就是很好的例证。弓影投映在盛酒的杯中，好像小蛇在游动，饮者以为真的把"蛇"吞下去了，越想越恶心，结果害得自己重病一场。这才是天下本无事，庸人自疑之，疑心太重，到头来自讨苦吃。

对别人无端地猜疑，貌似无端，实则有端，猜疑源于褊狭的私心。"以小人之心，度君子之腹"，疑心太重的人，总怕别人争夺自己的所爱、所求、所得，怕别人损害自己的利益，终日疑神疑鬼，顾虑重重。你对别人不放心，别人能对你坚信不疑吗?虽说防人之心不可无，但是时时提防、处处疑心，还会有知心朋友吗?

"疑人偷斧"的故事大概妇孺皆知。那位丢斧子的人，在没有弄清事实真相之前，总怀疑别人偷了他的斧子，且别人怎么看怎么像，连吃饭走路说话办事都像个小偷儿。当他找到斧子之后，才知道自己怀疑错了。"世间本无事，庸人自扰之"，病根就在多疑。

其实，在生活中，大家恐怕也遇见过类似的情况：你走进办公室，大家议论的话题突然中止；你爱人陪你去瞧病，大夫和他(她)单独说了几句话，可回来后你却发现他(她)什么也不对你说；你的上级忽然三天没训斥你了……碰到这些事情，你心里是不是开始犯嘀咕?是不是觉得别人有什么事情瞒着自己?

如果你不否认有这种可能，你有没有想过，这更可能只是你的多疑?

每个人都有多疑的时候，疑心是人在社会生活中保护自己和预防性保护自己的正常心理活动，但疑心的程度有轻重，过于疑心和过于敏感就是不正常的现象了。

敏感多疑，通常不只是对外界事物，也包括对自身状态的猜疑和忧虑。有些人性格内向，生性不开朗、不豁达，什么事情都斤斤计

较，造成性格不完善、有缺陷，我们虽然不能认为这就是精神症状，但大多数精神疾病的发病却和性格缺陷有着千丝万缕的联系，可以说，大部分精神疾病患者中，疑心过重都是主要的表现。

第46节：第五章 抛弃无谓的烦恼(7)

他们常常把周围环境中跟自己毫无关系的事物牵扯到自己的身上，如看到别人吐痰，就认为别人是瞧不起自己；听到他人在交谈中说到自己的姓，就认定他是在谈论甚至讥讽谩骂自己。

虽然疑心过重并不等于精神疾病，但却有引发精神疾病的可能，其危害之大由此可见。当然，适度的戒备自然对保护自己有益，但疑心过重，将别人的任何举措都当做是对自己居心不良，必然毫无益处。

多疑源于心理不健康。多疑的人心胸狭隘，斤斤计较，患得患失。他们与人相处，眼里坏人总比好人多，所以朋友很少，更无至交。多疑的人思想飘忽不定，心无主见，容易受人挑唆，无中生有，怀疑一切。由于心理不健康，往往生出许多事端，自己给自己制造麻烦，事后又常常后悔不迭。我国古代名医华佗留有一句名言："多疑也是病。"多疑是一种心理疾病，是身心健康的"隐性杀手"。

摒弃多疑，首先要加强思想修养，使自己心胸开阔。应多些平和淡泊，多想别人好处，多些仁爱宽容，多和外界交往。遇事看得开，少钻牛角尖。"胸襟要特别宽阔，眼界要特别宽阔"。

摒弃多疑，其次要善于给自己"开天窗"，增加心理的"透明度"。对自己一时纠缠不清、剪不断理还乱的事情，不管是外边的还是家里的，遇有疑虑别闷在心里，应及时向家里人和有关人敞开心扉，多沟通，多倾诉，将心中的疑惑大胆表露，及时化解。这样不仅减轻了自己的心理负担，和邻里家人的关系也会越来越亲近，自然就离多疑越来越远。

多疑的病根在自己，只有不断地战胜自我，才能消除多疑心理。战胜自己的狭隘，就会胸怀坦荡；战胜自己的偏激，就会理智处事；战胜自己的浅陋，就会多一些宽容；战胜自己的孤僻，就会多一些友谊。就是对待疾病，也要首先战胜自己讳疾忌医的恐惧心理，才能正

视疾病、战胜疾病……这样不断战胜自我，才会迎来美好、和谐、舒畅、顺达的人生。

□内向也是一种力量

往往有一些朋友，一提起性格"内向"的人就会皱眉头。而许多性格内向的人，也常常为此而苦恼，认为自己缺乏适应环境的能力，惟恐自己会被环境所淘汰。

诚然，在某些情况下，例如，应征工作、拓展业务、开展公共关系工作等，需要一些性格"外向"的人。但这并非指每一个人都必须如此才可以表现才能，才可以对群体对社会有益。可以这样讲：在群体中为了实现优势互补，往往还尤其需要性格内向的人呢！

《庄子》中有这么一则故事：

从前一位名叫纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子的斗鸡师，对调教斗鸡很有心得，是个斗鸡名人。有一次，周宣王派人送来一只鸡，希望这位名人好好调教。

十天过去了，宣王已无法再等待，就问纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子："已经可以用了吗？"纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子恭敬地答道："还不可以，因为它过度虚张声势，只会逞强。"又过了十天，宣王又来询问。纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子道："还不行，它对其他鸡的声音和影子会突然摆起架势。"又过了十天，宣王再来催促，纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子道："还是不行，它一接近其他的鸡，就精神抖擞，使劲地瞪眼。"

之后又过了十天，宣王又来催促，纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子回答道："现在可以了，即使听到其他鸡的叫声，它也不会产生任何反应，从远处看，简直就像一只木头做的鸡，完全集德于一身，其他的鸡只要看一眼就会逃走，没有一只鸡胆敢面对它。"

现在，人们多用"呆若木鸡"比喻头脑不灵光或因恐惧、惊讶而发愣的人，多视其为贬义。但我们若从这则寓意深刻的故事看来，其实不然。按纪〖FJF〗?NCA4A?〖FJJ〗子驯鸡的意图看，他正是要使这

只鸡达到"呆若木鸡"的"无我无敌"之最高境界。或许在日常商务活动中，你或他都曾有过这样的体会：当谈判桌的对面坐着一位"知无不言，言无不尽"的对手时，我们并不会感觉到心理上有多大压力及对己方构成多大的威胁；但当面对的是一位沉默寡言性格内向的对手时，我们自己也会变得格外小心，因为我们较难判断对方的真实想法，"惟恐被抓住马脚"。因此，在商务交往中，这种理智的"木鸡"往往会显示出他类无法替代的优势。

第47节：第五章 抛弃无谓的烦恼(8)

再来看一位美国总统在竞选时刻意由"外向"到"内向"的调整，你就会更进一步地认识到，在不同环境、条件下的不同性格，都有其自身的优势，我们很难评断什么是优或劣，或什么有用或无用。

在1960年美国总统的选举中，尼克松和肯尼迪是两位竞争激烈的对手，尼克松以现任副总统之职，在开始时占有强大的优势，但选举的结果却是肯尼迪获得胜利。据说尼克松的败北是由于他在四次辩论会上的方法使用错误，肯尼迪的辩论重点完全针对所有的"美国人"和美国的"未来"，给听众一种鲜明的内省印象；而尼克松的辩论则是攻击性的，只能给人留下不安定的阴影。这两种印象的不同，分出了这次总统大选的胜负。

1968年，尼克松再次出马竞选美国总统。他汲取上次失败的教训，为了彻底改变形象，所采取的对策之一就是"内向"战略。

这次选举对尼克松来说，情势远比上次艰难。首先，他必须在总统选举之前，打败洛克菲勒等强劲的对手，赢得共和党的提名。所以，尼克松在迈阿密的共和党大会中，尽量保持沉默稳重，表示对自己很有信心，意在给其他党员留下"尼克松强"的印象。他说话时，除了强调"法和秩序"以及"尽力达到最完美境地"外，绝口不提其他具体的策略，希望能借此完全的"内向战略"，给人信赖感，彻底改变他"败犬尼克松"的形象。他的战略成功了，不仅获得共和党的提名，且在总统大选中，大败民主党候选人，一雪1960年的耻辱。

显然，尼克松总统并不是一位甘于沉默的人，但在特定的条件下，为了"公众的需要"，他调整了自己的策略，由"外向"转型为"内向"，追求近似"木鸡"的效果，最后实现了自己的目标。

事实上，内向是一种可喜的内省性格。内向之人往往有一种优美的气质，有一种更深层次的思考与认知能力。而且，它也可说是一个人的情感比较收敛，是形成高雅风度的一种内在的力量，可以减少人

与人之间尖锐的对立，使"真情实感"得以有机会出现。内向，是对自己内在生命的一种省察，和对外界人与事物的一种敏锐的感应。内向者时常具有"旁观者清"的洞察力。

可以这样说，"成功"二字并非仅局限于某种性格类型，世界上有一部分事情是需要外向性格的人去争取、去突破和完成的；而有一部分事情也需要性格较内向的人来做，他们往往会做得更加深入而恒久。在一个较优秀的团队里，总是具备各种类型的人才及各种性格的人，以实现极为自然的优势互补，最终服务于团队目标。

□ "孤家寡人"也挺好

在现实中生活，当然不能游离在群体之外，可是，如果你喜欢独来独往，也不必过分在意别人把你当成"孤家寡人"。如果你每天上下班需在途中乘车两个小时，你想利用这段时间看书、听外语、思索或仅仅闭目养神，那么就不必勉强自己去参与无聊的闲谈。心理学者研究后认为，在多感的青春年华中尤需充分体验孤独的乐趣。有某种才华的人，总会显露出孤独感。

闻名于世、陷入千百万观众和崇拜者的重重包围中的意大利电影明星索菲娅·罗兰居然也会感到孤独，而且还喜欢寂寞。她说："在寂寞中，我正视自己的真实感情，正视真实的自己。我品尝新思想，修正旧错误。我在寂寞中犹如置身装有不失真的镜子的房屋里。"

这位艺术家认为，形单影只常给她以同自己灵魂坦率对话和真诚交往的绝好机会。孤寂是灵魂的过滤器，它使罗兰恢复了青春，也滋养了内心世界。所以她说："我孤独时，我从不孤独。我和我的思维做伴，我和我的书本做伴。"

刘海粟大师主张，年轻人"精力正旺，正是做学问的好时光，一定要甘于寂寞。你集中一段时间闭门学习，不去赶热闹，社会上暂时不出现，没啥了不起，等你真正有成就，社会上永远记得你，你就永远不会冷清，不会寂寞了。这是我的经验之谈"，"对一个名人来说，热

闹有时就是捧场，就是奉承。这对从事艺术创作是有害的。因为太热闹，脑子要发热，安静不下来"。

第48节：第五章 抛弃无谓的烦恼(9)

并不是所有的人都会有根本的孤独感。大凡有根本孤独感的人，思想感情多为较深沉者。因为他们有独特的见解和独特的个性，不为当时社会和同时代人所容，在任何场合下他们都有与众不同的表现，故内心常有一种难以排遣的孤独。而其中的一些人，会让自己陶醉在科学、艺术和哲学创作中，他们能够感到实实在在的平安和满足。

比如司汤达活着时，声名并不显赫，但他预言要等到1880年左右才会有人欣赏他；贝多芬的许多作品更具有超越时空的性质，他自己也很清楚，他的几部钢琴奏鸣曲是为未来世纪的听众而创作的。少数天才人物，包括伟大政治家的身上，根本的孤独感几乎是一种不治之症，这种孤独感伴随着一种根本的惆怅和忧郁。企图抗衡和摆脱这种孤独感，便成了人类从事文化创造的一种最顽强的定力的内驱力。如，凡·高作画，既不为名，也不为利，他之所以要拼着一条性命去画，仅仅是为了排遣内心深处一种说不太清的根本的孤独感。

爱因斯坦的一生也患有根本的孤独症。在《我的世界观》一文中，他坦率地做了自我解剖："我对社会正义和社会责任的强烈感觉，同我显然的对别人和社会直接接触的淡漠，两者总是形成古怪的对照。我实在是一个"孤独的旅客"，我未曾全心全意地属于我的国家、我的家庭、我的朋友，甚至我最接近的亲人；在所有这些关系面前，我总是感觉到有一定距离并且需要保持孤独，而这种感受正与年俱增。"爱因斯坦终生对物理学、艺术和哲学的真挚的爱，全然是企图对这种孤独感的永恒摆脱和最勇敢的回击。

作为现代人都难免偶尔有孤独感。对于人类科学、文化创造来说，孤独感并不是一件坏事。也许，人才在教室、课堂上培养，天才则在孤独感中自己成长。因为孤独感会使人处于一种自我发现的紧迫状态。

孤独往往能带给我们大量的独处时间，供自己自由支配。大凡成功者都有自己独特的生活方式，否则，幸运为什么独独喜欢降临到他们头上?

□适当的"孤独"有益于你的人生

一个人越是不同凡俗就越伟大，也越孤独。孤独使他更加深刻、更加明智地观察生活的高度。

也许是因为我们人类的孕育过程是孤独的，要独自在母体中进行孤独的预演，而不像群生的浮游生物那样，从生命形成的一刹那，就生活在一个群体中，处于一种"社会化"的状态，因此，伴随我们人生的，除了社会之外，也还有孤独。这种深层次的孤独促使着我们在生活中也要有适当"孤独"，即一个人独处。

一个人适当地独处，对我们的人生没有坏处，而且对于培养一个人的沉思气质和独立思考的能力、习惯，都有很大的好处。

人是社会的人，需要在一定的社会里才能健康成长。但不知道你是否留意过：婴幼儿是很喜欢一个人玩耍的，即使有家长或别的孩子在场，他也很少顾及。这或许是孩子在母体中独处持有记忆吧！老人不喜欢孤独，但却喜欢独处，像是对母体中独处持有美好回忆。在生命的起点和终点，我们都表现出生命原本的色彩，这不能不说是个很有趣的现象。

我们之所以说"适当的孤独"，为的是和诸如幼年丧母、中年丧妻、老年丧子以及由于各种各样的原因而被抛出人群的茕茕孑立的孤独相区别，后一种孤独对人生只有坏处而绝无益处。"适当的孤独"是人生某种独特价值的秘密阵地，是容纳难以摆脱的情感的舞台。这种孤独，在繁琐的世界中寻找简练，在闹市中寻找静区，在世俗的冲击中寻找脱俗，在违心的随俗中寻找自洁，在不平的人生遭际中寻找平静。可以说，适当的孤独是我们人生的一种修炼。

适当地独处，不是陷入某种所谓的境界中而无力自拔。无力自拔不是一种人生境界，而是对人类理性的弃绝，对"红尘"的厌恶。适当

地孤独，是对人生爱极的表现，是推动人类文明、修炼我们人生的一种内驱力。

试想一下，在劳碌了一段时间后，避开纷杂的人事，在某个安静祥和的环境中，一个人静静地呆着，什么都可以想，什么也可以不想；不想说的话不说，不想做的事不做，不想见的人不见；没有人世间的尔虞我诈，只有一个人的世界。这，是不是一种境界?

第49节：第五章 抛弃无谓的烦恼(10)

在你适当地独处的这段时间里，你可以好好审视一下你过去的人生，也可以好好设计一下你未来的人生；你可以想想自己过去的人生中，哪些人、事、物给你留下了美好的回忆，又有哪些人、事、物使你不堪回首；你也可以像世间所有的杰出人物一样，热情奔腾地面对生活，同时又同自己的心灵悄悄对话。

当然，你不会忘记，你适当地独处并不是目的，不是为了远离人间，恰恰相反，适当地独处是为了更好地同世间的人同歌共舞，是为了在人间更高地腾飞。

所以，如果你想更客观、更真实地观览人生、观览人世、审视自我，为你人生的再度升华提供食粮，你可以暂时地拉开与"尘世"的距离，去适当地独处一阵。之后，你发现自己飞得更高！

□活在自尊的世界中

我们不得不承认，人类是非常奇怪的动物，从小就知道自己最为重要，可是到头来却很少对自己的一切满意。这种"看重自己又否定自己"的矛盾心理，无疑就是一切烦恼的根源。人之所以不满意自己，是因为他的周围有另外的人，他认为他们比自己条件优越。在相形见绌的情况下，他无形中重视了别人，贬抑了自己。一个人要想摆脱烦恼，生活过得快乐，最重要的条件是把贬抑的自我提升起来，放回到自尊的世界里。一个人必须先能自尊，而后才能自爱。自尊自爱之后，他才能够形成和谐统一的人格。此处提出以下四点提高个人自尊的建议：

1．按照自己的条件评定自己的价值

人的价值，本来是相对的。只有在相互比照之下，才能定出高低。而且，每个人都兼有优点和缺点，撷取自己的优点，就是看重自己；撷取自己的缺点，就是贬抑自己。问题是，优点和缺点都是属于

自己的。优点不能随意增加，缺点也不能随意丢掉，个人所能做的，只是在自己的优点上尽量发挥，表现出自己的价值。

人不可能十全十美，每个人都有优缺点。为缺点而烦恼，缺点仍然与你同在。因此，一个自尊的人，应该接纳自己的一切条件，并肯定它的价值。例如，具有两只手的正常人，他能肯定地说自己的双手万能。假如他遭遇不幸，丧失一只手，这时痛苦烦恼无济于事。如果他重新肯定自己，就可以决心用一只手去完成两只手的事。只有这种能按自己的条件评定自己价值的人，才能够快乐地活下去。

2．根据自己的体验来判决自己的成败

俗语说：人不能以成败论英雄。意思是说，一个人的真正成功与失败，不能单靠他做事情的结果来判断。因为每个人的机遇不同，机会不等。一个人在生活中，失败的经历不能避免，而且也不宜避免，因为没有失败就没有成功。问题的关键是，个人应如何根据自己的体验来判定自己的成败，以及如何根据自己的成败经验去寻求更多的成功。

人生经历中失败是不可避免的。个人必须树立面对失败局面的一种正确态度。个人自觉对人对事已经尽了全力之后终归失败，则应对失败的结果坦然接受，不文过饰非，不愧疚怨尤，而且应尽量把失败的结果局部化或简单化，不要说"我失败了！"而应换个角度思考，认为"我这次失败了！"或"我做这件事失败了！"如此，可以避免失败后烦恼情绪的类化作用或扩散作用。

3．把自己看成和别人一样重要

每个人都应该有自己的理想，想与众不同、出人头地。但除理想外，他也应该有平常人的需求。每个人都是血肉之躯，他应该有欲望，有需求，有喜怒哀乐，这些都是属于人的特征。因此，一个正常的人，不必因为自己有这些特征而感到愧疚。

"天生我才必有用"，因而不必苛求自己做个十全十美的人。不必冀求别人如何对待自己，也不必过分强求自己事事胜过别人。只有当

你觉得自己和别人一样重要时，你才能做到不傲不谄、不卑不亢；也只有这样，你才能敞开胸怀，容得下别人，不嫉妒，不疑惧，和谐地参与团体生活。在团体中，有机会做领袖固然可以当仁不让，没机会去领导别人时，就甘愿退而接受别人的领导。若说人生如戏，那么台上台下都是人生。上台时表演供别人欣赏，下台后欣赏别人表演。果能如此，个人就不会失去自尊的感受。

第50节：第五章 抛弃无谓的烦恼(11)

4．欣赏但不冀求别人的赞许

评论一个人的性格是幼稚还是成熟，通常有一个标准：就是看他的行为表现是决定于外在的还是内在的因素。赞许就是外在因素之一。若是一个人完全靠别人赞许而决定自己的行为，就不够成熟。幼儿的行为就是如此。幼儿在形成人格阶段，事事需要学习，所以在成人面前求知的表现，总是讨人喜欢、邀人赞许。到了青年期，性格渐趋独立，冀求别人赞许的倾向逐渐减低，改为按他自己的主张行事，是为内在因素，亦即独立与成熟的表现。此后与人交往时，不是不喜欢别人的赞许，而是他的所作所为，不以寻求别人赞许为目的。一个性格成熟、人格独立的人，他做人做事，不受制于别人的赞许。因为，如果赞许成为个人的需求，个人势必依赖别人的赞许而做事，结果就是不但使人做事失去信心，事事想讨好别人，随时放弃自己的主见去迎合别人,以获得周围每个人的赞许；甚至不惜卑躬屈节，仰人鼻息。像这种人，不只是做人做事失去原则，行为表现缺乏一致性，甚至为讨人赞许不得不说出违心之言，做出违心之事。固然，所谓八面玲珑的人，在社会上是能到处讨好的，这种人在社会上甚至也可以得到报酬、获得成功。然而，从心理健康的观点而言，这种人纵然在表面上获得成功、达到目的，也未必能心安理得地真正快乐起来。因为他的行为时常损害到他的自尊。不过，像这种内心深处的烦恼，只有当事人自己才知道。

□争取应得利益，体现个人价值

在我们的工作和生活中，有些人认为做人就要本本分分、规规矩矩。他们在工作上任劳任怨，在生活上严谨自好，各个方面都达到了社会规范的基本要求，在单位领导眼里往往也算是很听话的人，在群众中形象也是公认地好。然而，这样的人却总是吃亏。也就是说，遵守规则的人并没有得到奖励，而违背规则者却获利甚丰。这种现象看

似不正常，但却很普遍地发生在我们的身边，久而久之，反倒成为正常现象。为什么这种人总是吃亏？这与其羞于争取自己分内利益的行为有着直接的甚至可以说是必然的联系。

有些人极端重视道德和规则，认为自己去争取利益这件事本身不符合道德标准。而对道德标准的遵从，使他误以为有好的用心、好的行为就必然会有好的结果，也就是说，只要自己做了工作、有了成绩，群体(包括组织和领导)自然就会安排自己的利益。因此，没有必要去争取利益。

而且，有些人还总有一种认识上的误区，认为"争"是不道德的，因为道德的行为是讲究无私奉献，是只讲付出、不求索取的。但事实上，争取自己的分内利益是一个与道德无关的问题，按劳分配、等价交换乃是天经地义的公理。而老实人看不到这一点，他们以道德感来评判一切事物并以此来决定自己的一切行为取向，因此，在他们眼里，争取利益就变成了一件不道德的事。

还有些人也认识到了应该去争取一下自己的正当利益，但是却苦于无计可施。因为在争利的过程当中，为了在竞争中获胜，势必运用一些超出群体规范的技巧和手段，而这一点乃是最不能为他们接受的。于是乎，在某种程度上，有人把争利的过程与小人行为等同起来，这样，争取自己的分内利益，就不仅是不必要、不道德的举动，甚至成为可耻、可恨的事。

然而，这种"不争"的道德之举，却带来了一系列不良的后果，这些后果从一个客观的立场上来评价的话，甚至还有不道德的因素在内，这大概是他们始料不及的。

就个人而言，不去争取应得之利益，往往会有以下后果：

1．使自己的生存能力显得不足

我们都是生活在社会中的世俗凡人，我们要活下去，就必须要有一定的物质基础做保障，没有这些东西或者获取不足，我们的生活就会出现困难。这是一个非常现实的问题，道德正义感并不能一劳永逸

地解决肚皮咕咕叫的问题。如果你羞于争利，使应涨的工资未涨，应分的房子未分，应升的级别未升，势必会使自己的生活质量受到影响，并且，这种影响往往并不单单涉及一个人，其小集体的其他成员，特别是家庭成员也将跟着受"害"。

第51节：第五章 抛弃无谓的烦恼(12)

2．对自己事业的长期发展不利

有理想、有抱负、有公正心和正义感，这很值得提倡，但千里之行始于足下，万丈高楼平地起，通往理想的路就像是登山的石径，必须一个台阶一个台阶地攀登，必须有一定的实力做积淀。如果你羞于争利，就等于是少登了一个台阶，而有些时候，少登一个台阶就可能错过一系列的机遇，少登一个台阶事实上很可能就相当于少登了十个，甚至是上百个台阶。无疑，这对我们事业的长期发展是极为不利的。

3．自己该得之利而未得到，会影响情绪和心情

人非草木，孰能无情？自己受到不公正的待遇，自然感到恼火、窝心、生气、烦闷，这当然会影响自己的工作和生活，对身体健康也颇为不利。

可见，羞于争利，失去的不仅仅是一种利益，它会有一系列的负面后果，对此我们应有足够的认识。

而从对社会的角度来看，这种"不争"之举其实是助纣为虐。有道德之心，而生非道德之果，正所谓播下的是龙种，收获的却是跳蚤。

不争应得之利，反使不应得者从中获益。实际上，老实人只讲独善其身，但不争取正当利益的行为，是对恶的一种纵容，客观上造成了助长不正之风的结果。

不争应得之利，会使不公平的行为逐渐演化为不公平的规则。世界上并无绝对的、天生的规则，一切有关人类行为的规则都是从人们的相互交往中演化出来的。也就是说，当同一种行为一而再，再而三地发生以后，它就会变成一种具有约束力的行为模式，这种行为模式再经过长期地大范围地实行，就会成为一种新的社会规则，对人产生外在的强制力。老实人不去争取自己的应得之利，而不应得者却大得其便，获利甚丰，这就构成一种行为模式。在以后的类似行为中，老

实人可能仍旧不能获得自己的那部分正当利益，而不应得者再次从中获益，久而久之，不正常就成了正常，不公平的东西则固化为社会规则的一部分。这样，老实人的忍让和退缩，不仅仅是一种不利于己的行为，进而成了阻碍社会进步的行为。自然，在这其中，老实人将成为更大的受害者。

这就需要我们对社会运行的真实现状有一个客观的审视。可以说，现实并不理想，因为人本身都有缺陷。无论在什么时代、在什么地点，社会上总存在着一些超出正常状况的争取私利的人，并且他们往往又能取得成功。而且，在短期内这种现象是难以杜绝的。现在，世界上还不存在哪一个组织或群体可以彻底贯彻完全公正的原则。

面对这样的现实，老实人该怎么办？是忍气吞声呢，还是奋起一搏？当然是要扼腕而起，坚决捍卫，绝不无原则地放弃自己的正当权益。老实人应该冲破自己的那种僵化静态的道德观，真正认识到，确保自己的分内利益，是每个人都应承担的责任，它不但有利于老实人自己的生存和发展，同时对社会的公正法则也是一种切实有力的支持和维护。只是盯在一事一行的道德上，那只是小道德；而使自己行为的后果有利于整个社会的发展和进步，那才是大道德、真道德。如果我们每个人都不做弱者，不做牺牲品，敢于去争取自己应得的利益，那么，坏人就会无利可争、无食可夺、无机可乘、无利可图，也就不会有那么多人假公济私了。也只有这样，我们的天下才会更加太平，社会才会更有秩序，老百姓才会活得更加心情舒畅。可以说，确保自我正当利益的实现，就是对社会的一定意义上的奉献。

□活在今天，珍惜现在的拥有

从前，一个富人和一个穷人谈论什么是快乐。

穷人说："快乐就是现在。"

富人望着穷人的茅舍、破旧的衣着，轻蔑地说："这怎么能叫快乐呢？我的快乐可是百间豪宅、千名奴仆啊。"

有一天，一场大火把富人的百间豪宅烧得片瓦不留，奴仆们各奔东西。一夜之间，富人沦为乞丐。

7月流火，汗流浃背的乞丐路过穷人的茅舍，想讨口水喝。穷人端来一大碗清凉的水，问他："你现在认为什么是快乐？"

第52节：第五章 抛弃无谓的烦恼(13)

乞丐眼巴巴地说："快乐就是你手中的这碗水。"

大卫·葛雷森说："我相信，现在未能把握的生命是没有把握的；现在未能享受的生命是无法享受的；而现在未能明智地度过的生命是难以过得明智的。因为过去的已去，而无人得知未来。"

智慧的人多能顿悟人生，看淡尘世的物欲，抵御各种诱惑，舍弃烦恼和痛苦，惜时如金，提高生活的质量，丰富人生的内涵，踏踏实实做些有利于社会的事情，从而流芳百世。愚蠢的人一般是混沌人生，一生只会贪求名利，在烦恼和痛苦中过早地耗尽生命的"灯油"。昨天已是过去，明天还未到来，最重要的还是今天。昨天只是一种记忆，随着时间的流逝，这种记忆会逐渐被淡忘。明天是一种虚幻，只会增加莫名的痛苦。

如果你是为往事而悔恨、为未来的事情而担忧，那你就是生活在乌托邦之中。这是人的一生中最有害的两种情绪，它们不会帮你改变过去与未来，却会使你陷入惰性与悲观的泥潭，失去现在！

我们的眼、手、整个的心灵和身体都生活在现在，也只能生活在现在，为什么要去一遍又一遍地回顾往事、忧虑未来呢？实际上，过去的事情不论多么值得留恋或是多么需要悔恨，那只是毫无意义的心理反应，"过去"已经过去了、已经不存在了，而未来尚未到来，也是不存在的。人生就像爬山登高，爬在中途的时候，不必往下看，也不要过多地往上看。因为你不大可能看到顶峰，不大可能看得很远、很清楚，何必为看不清楚的未来费神费力，分散注意力呢？

有一位国王，常为过去的错误而悔恨、为将来的前途而担忧，整日郁郁寡欢，于是他派大臣四处寻找一个快乐的人，并把这个快乐的人带回王宫。这位大臣四处寻找了好几年，终于有一天，当他走进一个贫穷的村落时，听到一个快乐的人在放声歌唱。寻着歌声，他找到了正在田间犁地的农夫。

大臣问农夫："你快乐吗？"农夫回答："我没有一天不快乐。"

大臣喜出望外地把自己的使命和意图告诉了农夫。农夫不禁大笑起来，他又说道："我曾因为没有鞋子而沮丧，直到我有一天在街上遇到了一个没脚的人。"

快乐是什么？快乐就是珍惜你现在拥有的一切。快乐就是如此简单。

有人为低工资而懊恼、忧郁，猛然发现邻居大嫂已经下岗失业，于是马上暗暗庆幸自己还有一份工作可以做，虽然工资低一些，但起码没有下岗失业，心情转眼就好了起来。每个人总是看重自己的痛苦，而对别人的痛苦忽略不计。当自己痛苦不堪的时候，要是能够换一个角度来思考，痛苦的程度就会大大减弱。

教你一个快乐的办法：当自己兴高采烈的时候，应多向上比，越比越会进步；当自己苦恼郁闷的时候，应多向下比，越比越会开心。

人生最可怜的事，不是生与死的诀别，而是当面对自己所拥有的，却不知道它是多么的珍贵。

从前有一个流浪汉，不知进取，每天只知道手上拿着一个碗向人乞讨度日。终于有一天，人们发现他潦倒而死。

他死后，只剩下了他天天向人要饭的碗，有人看到了这个碗，觉得有些特别，带回家里仔细研究后才发现：原来流浪汉用来向人乞讨的碗，竟是价值连城的古董。

我们应该多注意自己手中所捧的那只碗，不要总是眼高手低，一味地羡慕别人，而忘了自己本身原有的价值。

传统观念和社会环境总是要求人们为将来牺牲现在。按照这种逻辑，采取这种态度生活，那就意味着没有现在，只有未来，不仅要避免目前的享受，而且要永远回避幸福。因为我们所指望的将来的那一天一旦到来，也就成为那时的现在；而在那时的现在又要为那时的将来做准备。如此明日复明日，今天为将来，幸福岂不是永远可望而不可即吗？

当然，寄希望于未来，如果作为学习和工作上的奋斗目标，期望生活改善、事业有成，这并不错。人应该生活在希望中，以此来促使自己从消沉的情绪中解脱出来，但其实质仍是为了抓住现在的时光去做脚踏实地的努力，而不是回避现实去空想未来多么美好。当那一天真的到来时，却往往是平淡无奇的，不如想象的那么美好。激动一时之后，又会面临新的矛盾和难题。这种把未来理想化的想法是脱离实际的幻想，所以我们应该生活在现时和希望中，而不能生活在对未来的幻想中。如果未来复未来、可望不可及的做法已成为一种习惯性的循环和固定的生活方式，那就要改变这种病态，打破这种恶性循环，因为它让你放弃了现在。

生命只有一次，每个人在世界上逗留的时间是如此短暂，振作起来、行动起来吧！抓住今天，关闭昨天和明天的大门，珍惜、利用好今天的时光。学会在现时中快乐地生活，该做什么就做什么，一个人就能把可能被毁弃的一天变成有所收益的一天，"现在"永远是行动的时候！

昨天是作废的支票，明天是一张期票，只有今天才是拥有的现金！我们只有这样做，才算是选择了一种自由的、充实的、愉快的生活。我们每个人都可以做出这样的选择，体现生命的意义和人生效率的原则！

第53节：第六章 创造自己的成功网络(1)

第六章 创造自己的成功网络

对于一个身陷困境的人来说，一碗热面、一杯热茶，可能就会使他度过人生中最艰难的时刻，重新树立进取的勇气和信心，成就一番事业。对于一个执迷不悟的浪子，一次交心的促膝之谈，可能就会使他重新树立人生的正确方向，积极努力，实现自己的理想。

人在"旅"途，情义无价，人人都需要别人的帮助。你对别人很随意的一次帮助，可能就会使他领悟到善良的难得和真情的可贵。

□让朋友成为你的帮手

朋友，有时就是你自己。

有一个关于维克多连锁店的故事。

维克多从父亲的手中接过了一家食品店，这是一家古老的食品店，很早以前就存在而且已出名了。维克多希望它在自己的手中能够发展得更加壮大。

一天晚上，维克多计划早早地关上店门，准备第二天和妻子一起去度假。突然，他看到店门外站着一个年轻人，面黄肌瘦、衣服褴褛、双眼深陷--典型的一个流浪汉。

维克多是个热心肠的人。他走了出去，对那个年轻人说道："小伙子，有什么需要帮忙的吗？"

年轻人略带腼腆地问道："这里是维克多食品店吗？"他说话时口音带着浓重的墨西哥味。"是的。"

年轻人更加腼腆了。他低着头，小声地说道："我是从墨西哥来找工作的，可是整整两个月了，我仍然没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国，他告诉我他在你的店里买过东西，喏，就是这顶帽子。"

维克多看见小伙子的头上果然戴着一顶十分破旧的帽子，那个被污渍弄得模模糊糊的"V"字形符号正是他店里的标记。"我现在没有钱

回家了，也好久没有吃过一顿饱餐了。我想……"年轻人继续说道。

维克多知道了眼前站着的人只不过是多年前一个顾客的儿子，但是，他觉得应该帮助这个小伙子。于是，他把小伙子请进店内，好好地让他饱餐了一顿，并且还给了他一笔路费，让他回国。

不久，维克多便将此事淡忘了。过了十几年，维克多的食品店越来越兴旺，在美国开了许多家分店，于是他决定向海外扩展，可是由于他在海外没有根基，要想从头发展也是很困难的，为此维克多一直犹豫不决。

正在这时，他突然收到从墨西哥寄来的陌生人的信，原来是多年前他曾经帮过的那个流浪青年写的。

此时那个年轻人已经成了墨西哥一家大公司的总经理，他在信中邀请维克多来墨西哥发展，与他共创事业。这对于维克多来说真是喜出望外，有了那位年轻人的帮助，维克多很快在墨西哥建立了自己的连锁店，而且发展得异常迅速。

再来看看下面这个故事。

杰克·伦敦的童年，贫穷而不幸。14岁那年，他借钱买了一条小船，开始偷捕牡蛎。可是，不久之后他就被水上巡逻队抓住，被罚去做劳工。杰克·伦敦瞅空子逃了出来，从此便走上了流浪水手的道路。

两年以后，杰克·伦敦随着姐夫一起来到阿拉斯加，加入淘金者的队伍。在淘金者中，他结识了不少朋友，朋友中三教九流什么都有，而大多数是美国的劳苦人民，虽然生活困苦，但是在他们的言行举止中充满了生存的活力。

杰克·伦敦的朋友中有一位叫坎里南的中年人，他来自芝加哥，他的辛酸历史可以写成一部厚厚的书。杰克·伦敦听他的故事经常潸然泪下，这更加坚定了杰克·伦敦心中的一个目标：写作，写淘金者的生活。

第54节：第六章 创造自己的成功网络(2)

在坎里南的帮助下，杰克·伦敦利用休息的时间看书、学习。1899年，23岁的杰克·伦敦写出了处女作《给猎人》，接着又出版了小说集《狼之子》。这些作品都是以淘金工人的辛酸生活为主题的，因此，赢得了广大中下层人士的喜爱。杰克·伦敦渐渐走上了成功的道路，他的畅销著作也给他带来了巨额的财富。

刚开始的时候，杰克·伦敦并没有忘记与他共患难同甘苦的淘金工人们，正是他们的生活给了他灵感与素材。他经常去看望他的穷朋友们，与他们一起聊天，一起喝酒，回忆以往的岁月。

但是后来，杰克·伦敦的钱越来越多，他对于钱也越来越看重，甚至公开声明他只是为了钱才写作。他开始过起豪华奢侈的生活，而且大肆地挥霍。与此同时，他渐渐地忘记了那些穷朋友们。

有一次，坎里南来芝加哥看望杰克·伦敦，可杰克·伦敦忙于应酬各式各样的聚会、酒宴和修建自己的别墅，对坎里南不理不睬，一个星期中坎里南只见了他两面。

坎里南头也不回地走了。同时，杰克·伦敦的淘金朋友们也永远地从他的身边离开了。

离开了朋友，离开了写作的源泉，杰克·伦敦的思维枯竭，他再也写不出一部像样的著作了。于是，1916年11月22日，处于精神和金钱危机中的杰克·伦敦在自己的寓所里用一把左轮手枪结束了自己的一生。

□想要有朋友，先要够朋友

人与人之间的邂逅，有所谓见过一面即不再相逢的缘分；有倘若彼此都不曾发起行动，立即淡化成陌生人般的缘分。能否有效利用这种浅薄的缘分，大体左右着此人的交际范围。

即使是男女之间的邂逅，如果将在办公室毗邻而坐视做缘分深厚，则擦身而过之类的相遇则属于浅薄的缘分。所谓深厚的缘分，即

使闲置不顾，也仍可凭之建立相当程度的人际关系。然而换做浅薄的缘分，则十分难以维系。比方说台球，想从正面击中球并非十分困难。然而决定胜负的关键，却在于如何使几乎接近彼此的球发挥作用。同样地，愈薄弱的人际关系也必须愈加珍惜。

比方说，有100人前来接受某家公司的录用考试，并将从中录用10人，这10人和这家公司将可缔结深厚缘分。但是，问题在于落榜的那90人。倘若对他们闲置不顾，转眼即成陌生人。然而，这些人并非生活在与这家公司完全无关的地方。他们有可能就职于这家公司的主顾公司，也有可能站在一位消费者的立场，与这家公司产生关系。换言之，他们对这家公司所抱持的态度将散布到社会上的各个角落。倘若即使落榜也仍对这家公司留下好印象则无所谓，倘若是遭拒绝而怀着恶劣印象，他们就必定会在社会上传布难听的谣言。因此，这家公司对于这批缘分浅薄者所采取的善后照应，必将影响其本身形象。

然而，不善于建立人际关系的人，却懂得拼命照应缘分深厚的人。对于关系密度100％的人不计一切地为其效命，对于关系密度为10％的人却置之不理。

中国人有一句口头禅："秦桧还有一位好朋友呢。"意思是说，每个人都有几个比较贴近的朋友。连秦桧那样的大奸臣都有一位好朋友，谁人能例外？朋友是人们生活中重要的沟通对象，在人与人之间，其影响力最强。爱因斯坦曾经说过："世界上最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的真正的朋友。"然而，朋友不是偶然遇见的，而是在长期的交往中形成的，能进行心灵上的沟通。所以，人生难得一知己，千古知音最难觅，朋友关系虽然没有血缘的成分，但由于其真诚和正直的特质而显得更加珍贵。有人说朋友是温暖的源泉，那么如何保持和发展朋友之间的这种沟通关系，便成了我们能否获得幸福的条件了。

朋友关系不像上下级关系那样有尊卑之分，也不像售货员和顾客的关系那样掺杂着功利的目的。朋友关系的特点便是：平等、自由、

亲密、随便。

朋友之间的沟通应该是轻松自然、令人快慰的，无需客套，无所顾忌，没有官场上的战斗气，没有生意场上的铜臭味，也没有外交谈判中的虚假、小心谨慎。朋友之间多的是温暖和坦诚、谐趣和欢笑。所以与朋友沟通的第一个技巧就是要创造宽松自由的气氛，要讲情义。朋友之间不需要虚假的客套，随和的沟通反而有利于友情的加深。

第55节：第六章 创造自己的成功网络(3)

宋代诗人苏东坡与僧人佛印是一对好朋友。一次苏东坡正准备吃鱼，从窗外看见佛印来了，便将鱼藏到书架顶上，想和他开个玩笑。佛印看在眼里，却佯装不知，而向苏东坡请教"苏"字的写法。苏东坡疑惑不解，但又不知机关何在，就回答说："上边一个草头，底下左边一个"鱼"，右边一个"禾"。""鱼"能否放在右边呢？""也有这个写法。""那么如果把"鱼"搁在上边呢？""那可不行。"苏东坡脱口而出。佛印这时得意地指着书架上说："既然鱼搁在上边不行，那就拿下来吧。"

虽然这是一个幽默故事，但它显示了朋友之间的随和与无所顾忌，当然也透出了文人的学识、聪慧和雅趣，以及以诚相待之道。

在朋友交往中，诚实是相互信赖和友好交往的基础。古人说："腹心相照，谓之知心。"知心朋友和牢固的友情是通过真诚相处获得的。只有诚实对待对方，才能赢得对方的信赖，才会使友谊长存。

人际交往是互相的，真诚也是双方的。怀疑别人的真诚，这是朋友交往的大忌，这样不仅会将自己引入沟通的误区，还会伤害对方的自尊，导致友情的危机。

朋友之间还应该注意互相帮助。当对方有困难时，主动地伸出援助之手，会使对方备感温暖。而有时候恰如其分地请求对方帮助，还会加深朋友之间的友情。据心理学家分析，人的性格虽然各不相同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但对于施以别人小惠，却人人都很乐意；对于那些自称不愿求人的朋友，却是人人都不喜爱的。

在20世纪40年代，我国著名学者石志清教授和一位朋友曾经大吵一场，两人从此不相往来，甚至在有些演讲场合互相不指名地攻击，冤仇结得很深。后来，石教授南下广西大学任教，觉得那里需要更多的人才，就想请他的朋友也南下任教。但两人吵过架，写信道歉也不

是办法，因为那样会引起对方的不满，同时自己面子上也过不去。于是他写信给他的朋友，请他在北京代购一本书，原因是在广西此书难以购到。朋友接信后果然迅速代购，并邮寄过去。从此，两人的友谊恢复了。

一个小小的帮助竟使反目的朋友和好如初，其主要原因不仅仅因为一方解决了对方的困难，更主要的是，朋友的请求表达了对对方的信赖和尊重以及对友情的珍视。

□晴天留人情，雨天好借伞

俗话说："在家靠父母，出门靠朋友"，多一个朋友多一条路，人情就是财富。人际关系一个最基本的目的就是结人情，有人缘。要像爱好金钱一样喜欢情意，方能左右逢源。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。做人做得如此风光，大多与善于结交朋友、乐善好施有关。施恩术是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验工夫。

对于一个身陷困境的人来说，一碗热面、一杯热茶，可能就会使他度过人生中最艰难的时刻，重新树立进取的勇气和信心，成就一番事业。对于一个执迷不悟的浪子，一次交心的促膝之谈，可能就会使他重新树立人生的正确方向，积极努力，实现自己的理想。

人在"旅"途，情义无价，人人都需要别人的帮助。你对别人很随意的一次帮助，可能就会使他领悟到善良的难得和真情的可贵。

人们既需要别人的帮助，也需要帮助别人。从这个意义上说，帮人就是积善积德。也许没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度的了。不要小看对一个失意的人说一句暖心的话、对一个将要跌倒的人轻轻扶一把、对一个无望的人赋予一次真挚的信任。也许你自己什么都没失去，而对一个需要帮助的人来说，也许就是醒悟，就是支持，就是宽慰。相反，不肯帮助人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中难免闪烁着麻木的神色，心中也会

不时地泛起阴暗的沉渣。别人的困难，他可当做自己得意的资本；别人的失败，他可化做安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛苦地呻吟，他却无动于衷。至于路遇不平，更不会拔刀相助；就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。

第56节：第六章 创造自己的成功网络(4)

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

也有一部分人抱着"有事有人，无事无人"的态度，把朋友当做受伤后的拐杖，自己伤势复原后就扔掉。一个没有人情味的人，是永远玩不了"施恩"这看似简单实则微妙的人情关系术的。人们在一起共事时，大家同舟共济，共同的命运把彼此联系在一起，只要采取合作态度，互相支持、互相帮助、互相关照，是最容易引起感情认同的。特别是在困难环境中的彼此相依为命、共渡难关。如此情谊深厚，可能终身难忘，友情也将更为牢固。比如，当年不少知识青年从城里到乡下插队，几年中大家一个锅里吃、一个炕上睡，哪一个人受了欺负，大家一起为他鸣不平，如此心心相印的共同言行，必然转化为深厚的感情，铭刻在各自的记忆中，不管日后分散天南海北，做的什么工作，但谁也不会忘记这段友情。

对身处困境中的人仅仅有同情之心是不够的，应给予其具体的帮助，使其渡过难关，这种雪中送炭、分忧解难的行为最易引起对方的感激之情，进而形成友情。比如，一个人做生意赔了本，他向几位朋友借钱，都遭回绝。后来他向一位平时交往不多的乡民伸出求援之手，在他说明情况之后，对方毫不犹豫地借钱给他，使他东山再起，他从内心里感激。后来，他在事业上发达了，依然不忘同乡借钱的恩情，常常给对方以特别的关照，这是一种知恩图报的典范。

雪中送炭、口渴喂水是施恩的一大特征。别人有难处才需要帮忙，这是最起码的常识。我们内心都有一些需求，有紧迫的，有不重要的，而我们在急需的时候遇到别人的帮助，则内心感激不尽，甚至

终生不忘。濒临饿死时送一只萝卜和富贵时送一座金山，就内心感受来说，完全不一样。所以要拥有好人缘，便应把握时机。

□处处留情，播撒友情

武侠小说中，常有一些大侠，善于怜香惜玉，从而掳获芳心无数，个个对他情深意切，生死相随，令人好不艳羡。比如《天龙八部》中的段王爷、《香帅传奇》中的楚留香、《倚天屠龙记》中的张无忌。他们之所以能有如此好的女人缘，就是因为他们善于处处留情，在这些佳人需要帮助时鼎力相助，不计回报，从而让人感知他无处不在的关爱和人情味。

俗话说："在家靠父母，出门靠朋友。"多一个朋友多一条路。要想人爱己，己须先爱人。我们时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同我们为防不测，须养成"储蓄"的习惯一样，这甚至会恩泽我们的后世子孙，就像佛所说的那样，"前世修来的福分"。

在平常的日子里，一个信任的眼神，可能就成了正义行动的强大动力；一阵赞同的掌声，可能就是对革新思想的巨大支持。

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山的国君设宴款待国内的名士，当时羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。有一个人叫司马子期，正巧没有喝到羊肉羹，因此对中山君怀恨在心，认为自己没有受到足够的尊敬和重视，发誓要伺机报复。后来，司马子期到了楚国，就极力谏劝楚王说攻打中山易如反掌。中山国很快被攻破了，中山君逃到了国外。他逃走时，大臣官兵们都已降服于楚，只有两个人一直跟随着他，保护他顺利逃走。中山君好奇地询问："别人都离我而去，为什么你们两个人如此忠心耿耿地保卫我？"两人回答："从前有一个人曾因获得您赐予的一碟食物而免于饿死，我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐，中山国有任何事变，我们都必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。"

中山君听后，感叹地说："给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一碟食物而得到两位勇士。"

第57节：第六章 创造自己的成功网络(5)

这段话道尽了人际关系的微妙所在。

锦上添花固然美满，雪中送炭却更加可贵，这是人际交往中最起码的常识。

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在军阀袁术部下为官，被袁术任命当过一回小小的居巢长--就是一个小县的县令而已。

这时候地方上发生了饥荒，年成极坏，兵乱间又损失了不少粮食，这使得粮食问题日渐严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，不少人活活饿死，军队也失去了战斗力。

周瑜作为父母官，看到这悲惨情形急得心慌意乱，不知如何是好。

有人献计，说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去向他借。

周瑜带上人马登门拜访鲁肃，刚刚寒暄完，周瑜就直接说："不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。"

鲁肃一看周瑜丰神俊朗，日后必成大器。他没有因为周瑜现在只是个小小的居巢长而轻视他，哈哈大笑说："此乃区区小事，我答应就是。"

鲁肃亲自带周瑜去查看粮仓，这时鲁家存有两仓粮食，各3000斛，鲁肃痛快地说："也别提什么借不借的，我把其中一仓送与你好了。"周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都愣住了，要知道，在饥馑之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，两人当下就交上了朋友。

后来周瑜当上将军，他牢记鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，鲁肃终于得到了干事业的机会。

人对雪中送炭之人总是怀有特殊的好感。

对身处困境中的人不仅要给予同情，还要给予具体的帮助，使其渡过难关，这种雪中送炭、分忧解难的行为最易引起对方的感激之情，进而形成友情。但是，除非最亲密的朋友，你也要防止对别人的恩情过重，使对方自卑乃至讨厌你，因为一来他无法报答，你会成为他心理上的沉重负担；二来他感到自己的低能，而这时你的"能耐"愈加彰显。所以，要处处留情，但要把握留情之度，就像你只能是一个人的丈夫一样，你不能总成为别人的大恩人。

□社交圈不要过于狭窄

俗话说："一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。"每个人的进步，都要借助于各方面的社会关系。仅靠个人的聪明才智和勤勉努力，还不足以得到社会的承认，而若要获得事业的大发展，则更需要依靠别人的帮助。

汤姆是美国一家大公司的职员，做的是初级会计的工作。在公司内部机构几经调整后，他感到对各方面的工作都能应付自如了。他希望能从西部调到佛罗里达州去，以便拥有更好的前途。

不过，他与那个州的各家公司都没有任何联系，所以只能通过写信和职业介绍所来和他所知道的一些公司联系。但是，他并未获得满意的结果。

于是，汤姆决定通过关系网来办这件事。他动脑筋搜寻了一下自己所能利用的各种关系后，列出了一个分类表。从这个分类表中，他选出可能帮忙的一些关系。

然后，他记下了这些人，他们直接或间接地同他想去的佛罗里达州有联系，并且同会计公司有关。

最后，他又进一步考虑，这些人中哪些人同会计公司的联系更加密切？他最终选中了两个人：一个是他的老板史密斯先生；另一个是他妹妹的好朋友南希。

汤姆下一步的行动，也是最重要的一步，就是想办法让帮助自己的对象首先获得自己的帮助。一旦做到这一步，那么对方就会以报答

的方法来帮自己实现愿望。

汤姆通过妹妹得知，南希对参加一个女大学生联谊会很感兴趣。于是，他找到自己的一位好朋友富兰特里蒂，因为这位好友的妹妹埃莉丝正是这个联谊会的成员。

汤姆结识了埃莉丝，通过埃莉丝的介绍，南希见到了联谊会的主席，并顺利地成为该会的委员。

南希为此专门举行了一个庆祝晚会，并在晚会上把汤姆介绍给了她的父亲。尽管她父亲同在佛罗里达州的任何公司都没有直接联系，但作为律师，他在当地的律师圈子里是很有声望的。

第58节：第六章 创造自己的成功网络(6)

不久之后，通过南希父亲的一位朋友的帮助，汤姆找到了佛罗里达州一家职业介绍所的总经理。在那位总经理的热情推荐下，汤姆终于如愿以偿，不仅顺利调到了佛罗里达州，而且得到了一个十分满意的职位。

从以上这个事例可以发现，我们应该广泛与各种各样的人交往，并充分发现和发挥每个人的特殊价值，使不同的人际关系都能给自己带来帮助。

其实，每个人都有独特的优点。所以，在构建人际关系网时，一定不能太单一，也不要完全局限于自己的同行或具有共同爱好与兴趣的人。最关键的是做到优势互补：既能使自己的优势为其他人提供必要的帮助，也能使其他人的优势对自己发生作用和影响。

战国时期，许多达官贵人都喜好供养大量门客，以便获得帮助。其中，齐国的孟尝君门下的客人数量最多，号称有"门客三千"，而且其中什么样的人都有。

孟尝君出使秦国时，遭人谗言陷害，秦昭王将他囚禁起来并想杀了他。危急之时，有门客向孟尝君建议，可以向昭王最宠爱的一位妃子求救。

不料，那个宠妃告诉孟尝君说，她想要孟尝君已经献给昭王的一件白狐裘衣，这一下可难倒了孟尝君。正在他无计可施之时，有一位曾是偷盗之徒的门客说，可以帮助孟尝君弄到白狐裘衣。接着，他施展绝活，很快将白狐裘衣盗了出来，献给那个宠妃。宠妃便暗中派人打开城门，放孟尝君等人逃走。

随后，孟尝君急驰回国。走到函谷关时，正是夜半时分，须到鸡叫时方可开门。但孟尝君担心，等到那时秦昭王可能已经发现自己逃走，必将派兵来追。孟尝君急得心急火燎，害怕追兵到来，但又没有办法叫开城门。

此时，又有一位门客挺身而出，他说自己善于学鸡叫，可以给守关士兵造成错觉，使他们打开城门。果然，这个人学了几声鸡叫后，函谷关的守门士兵误以为天将近晓，便把城门打开。孟尝君顺利地火速逃出了函谷关，回到齐国。

孟尝君能够逃出牢笼，大难不死，靠的并不是什么谋士大将，而是所谓的"鸡鸣狗盗"之徒。这个故事，充分证明了一个道理：无论什么样的人，都有特定的价值和用途。

□ 自如地与陌生人交往

在建立人际关系网络时，最令人头疼的一件事大概就是怎样自如地和陌生人交往。

其实，与陌生人交往的最大障碍，就是自己的"心理障碍"，除此之外别无障碍。只要你回忆一下别人主动与你交谈时的内心的激动就会明白：无论是认识别人还是被别人认识，都是令人愉快的事情。

你可能有过这种经历：在一个相互都不熟悉的聚会上，90％以上的人都在等待着别人来与自己打招呼，也许他们认为这样做是最容易也是最稳妥的。但其他不到10％的人则不然，他们通常会走到别人面前，一边主动伸出手来，一边做自我介绍。

主动向别人打招呼和表示友好的做法，会使对方产生"他乡遇故知"的美好感觉和心理上的信赖。如果一个人以主动热情的姿态走遍会场的每个角落，那么，他一定会成为这次聚会中最重要、最知名的人物。

有人说，大人物与小人物的最主要区别之一，就是大人物认识的人比小人物多得多。而大人物之所以能够认识更多的人，就是因为他们总是乐于和陌生人交往。从这一点上看，做一个大人物并不难，只要你能主动地把手伸给陌生人就可以了。

当你尝试着向陌生人伸过手去，并主动介绍自己时，你就会发现这比被动地站在那里要轻松、自在多了。一旦这种做法成为习惯，你就会变得更加洒脱自然，朋友越来越多，事业也越来越兴旺发达。

美国前总统罗斯福是一个善于和人交往的能手。在早年还没有被选为总统的时候，有一次参加宴会，他看见席间坐着许多不认识的人。如何使这些陌生人都成为自己的朋友呢？他稍加思索，便想到了一个好办法。

罗斯福找到了自己熟悉的记者，从那里把自己想认识的人的姓名、情况打听清楚，然后主动走上前去叫出他们的名字，谈一些他们感兴趣的事。

第59节：第六章 创造自己的成功网络(7)

此举使罗斯福大获成功。后来，他运用这个方法为自己竞选总统赢得了众多的有力支持者。

懂得怎样无拘无束地与人结识，是人们必备的一个社会生存技能，这能使我们扩大自己的朋友圈子，并使生活变得更丰富。而罗斯福所用的那种主动与陌生人打招呼并保持联系的办法，正是许多大人物都普遍采用的做法。

不过，这对一般人来说大概做起来并不容易。在现实生活中，许多人似乎都有"社交恐慌症"，其集中表现就是不愿意主动向别人伸出友谊之手。

美国一位著名记者怀特曼指出，害怕陌生人这种心理，我们大家都会产生，例如，在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候，在求职面试中拼命想给人留下好印象的时候。实际上，无论何时何地，只要我们遇到了素不相识的陌生人，心里都会七上八下，不知道该怎样打开话匣子。

然而，仔细想想，我们的朋友哪一个不是原来的陌生人呢？正因如此，所以怀特曼又说："世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。"假如运气好的话，和偶遇的陌生人还会发展成为忠贞不渝的朋友。

因此，我们必须有效克服"社交恐慌症"，这是与陌生人交往的最大障碍。

要想克服"社交恐慌症"，首先要克服的就是自卑感。哲人说："自卑就像受了潮的火柴。再怎么使劲，也很难点燃。"如果一个人总是表现得犹犹豫豫、缩手缩脚，别人自然也认为你真的很无能，不愿和你交往。

自卑不仅会使自己陷于孤独、胆怯之中，而且会造成心理压抑。受这种心理的支配，人们就会越来越不敢主动去和陌生人交往，在社

会上也越来越封闭。

克服自卑感的方法有很多，最有效的就是对自己进行"心理暗示"。

比如，在和陌生人交往感到恐慌时，你不妨想一想：我的社交能力虽然还不够好，但别人开始时也是这样的，不管做什么事，开始时都不见得能做好，多做几次就会更好了，其实大家都是这样的。

问题的关键在于，你必须敢于走出与陌生人交往的第一步。实践出真知，练习多了，你就不再会感到害怕、胆怯、腼腆、羞涩了。这样就会使自己的社交能力大大提高。

□建立友情的生活

如果你把快乐告诉一个朋友，快乐就变成了两个快乐；如果你把忧愁向朋友倾吐，你的忧愁便剩下半个忧愁。

在这个世界上，人人承认在人生经历中最为有益的就是友情，生活中友谊得到了异口同声的赞美。因为友谊是于不知不觉中就进入生活里来了，所以生活中是不能没有友谊的。

有位哲人说得不错："假如一个人独自地升天，看见宇宙的大观，群星的美丽，他并不感到快乐，他必须找到一个人向其述说他所见的奇景，他才能快乐。"人性是不喜孤独的，是需要扶助的，而亲爱的朋友便是对你最好的扶助。

英国大哲学家培根是这样评价友情的：

友谊对人生是不可缺少的。如果没有友情，生活就不会有悦耳的和音，在没有友谊和仁爱的人群中生活，那种苦闷正犹如一句古代拉丁谚语所说："一座城市如同一片旷野。"人们的面目淡如一张图案，人们的语言则不过是一片噪音。

由此可以看出，人与人的友情对人生是何等重要。得不到友谊的人将是终身可怜的孤独者。没有友情的社会则只是一片沉寂的沙漠。因此那种乐于孤独的人，其性格不是属于人而是属于兽的。

当你遭遇挫折而感到愤懑抑郁的时候，向知心挚友倾诉可以使你得到疏导，否则这种积郁会使人致病。医学告诉我们，沙沙帕拉可以理通肝气；磁铁粉可以理通脾气；杏仁可以理通肺气；海狸胶可以治疗头昏。然而除了一个知心挚友以外，没有任何一种药物可以治疗心病。只有对朋友，你才可以尽情倾诉你的忧愁与欢乐、恐惧与希望、猜疑与烦恼。总之，那沉重地压在你心头的一切，通过友谊的肩头而被分担。

友谊对人除了有以上所说的这些益处外，还有许多其他方面的益处，难以一一细数。如果一定要说的话，那么只能这样来说：只要你想想一个人一生中有多少事务是不能靠自己去做的，就可以知道友谊有多少种益处了。因此古人说：朋友就是第二个"我"。但这句话的分量其实还不够，因为朋友并不仅是另一个自我。

第60节：第六章 创造自己的成功网络(8)

人生是有限的。有多少事情人来不及做完就死去了。但如果有一位知心的挚友，就可以安心瞑目，因为他或能承担你未完的事业。从这个角度来说，一位好朋友实际上可以使你获得又一次生命。人生中又有多少事是一个人由自己出面所不便去办的？人的自尊心又使人在许多情况下无法低首去恳求别人。但是如果有一位可靠而忠实的朋友，这些事就都可以很妥当地办好。

由此可见，友谊对人生是何等重要！它的好处简直是无穷无尽的。总而言之，当一个人面临危难的时候，如果他平生没有任何可信托的朋友，那么我只能告诉他一句--他只能自认倒霉了！

友情于人生至关重要，但不可滥用，也不可过分依赖。因它毕竟是助飞的螺旋，你的主机毁损失衡，外力将爱莫能助，甚至会殃及助力。因此，自立自强，将友情潜置于生命意义之中，与友人彼此倾慕、相互欣赏最佳。

真正的友情，很少被本能的欲望与利害的权衡所驱使，因为它是心与心亲密地接触相撞而产生的、语言所不能表达的强烈的共鸣，它是一种摈弃了其他任何目的的纯信赖的感情。朋友当然有许多种，亲密的程度也各不相同；但是，真正的朋友，是能够互相理解、信赖的朋友。这样的朋友我们经常寻求，不过，也没有寻找很多的必要。假如我们能遇到真正的知己，即使只有一两位，那也将是人生巨大的财富，是生活给予我们的不朽的力量与最大的欢乐。

真正的朋友，在许多情况下，是年轻时候的朋友，是20岁左右，即所谓青年时代结交的朋友。成年以后，特别是30岁刚过，心心相印的朋友就不太容易寻找到了。人们生活中需要获得能够给予自己安慰与鼓励的知音，需要获得不会随时间推移而变迁的美好纯洁的友情，而这往往在青年时代实现。因为在青年时代，人们能够用各自的真诚、坦率面对人生，也能够真诚坦率地正视自己，在大多数情况下，

心与心可以热烈融合。换句话讲，在青年时代，用斤斤计较的、功利的观点与人交际，比成年人要少得多。

在友情中，相互信赖是首要条件，这种信赖当然伴随着对对方的尊重。接触对你信赖的人，就可以发现自己所没有的长处，从对方那里得到激励与鞭策；反之，把自己的信赖寄予朋友，这也胜过任何鼓励与安慰。这样，当生活对你产生误解时，你知道：你的朋友能够理解你。那么，还有什么比友谊更加珍贵的呢?

朋友是一把伞。虽不能遏制狂风恶浪，但自能撑出一方晴空。没有朋友就像雨中无伞独行，惟有默默承受雨淋心头的那份伤痛。其实朋友是一种心的交流，在语言的撞击中你或许能得到意想不到的快乐。追思与畅想赶走了孤单，一腔柔情也有了着落，心灵的平衡带来谦让与宽容，人性因此而趋于和善，世界也因此更加美丽。

□亲密也是一种障碍

有人说，最亲近的关系总是最脆弱的，朋友之间的关系作为人际关系的一种，虽没有骨肉血脉的相连，但却有一种亲情无法替换的东西，也许在生活中的某个瞬间你会发现，身边最好的朋友在那时就像一个翻版的你，让你有一种心灵互动的感觉。但也有这样的时候：你认为你的好朋友对你了如指掌，有许多事不该对你有所隐瞒，甚至从某一天开始他突然疏远你而让你感到莫名其妙；或许有时你会替他做许多事，但他却不太领情……朋友之间互相关心是毋庸置疑的，但每个人都有自己喜欢的生活方式，如果任何事都不分你我的话，是不是也会使友情陷入另一种尴尬的境地呢?

与甜蜜的爱情相比，友情显得平淡无奇；与温馨的亲情相比，友情难免索然寡味。爱情如美酒，亲情似浓汤，友情只能是凉开水。可是，口干舌燥的人最需要的莫过于一杯沁人肺腑的水；当一个人苦闷不堪的时候，朋友伸过来的手往往胜过恋人的热吻和亲人的慰藉。打个比方说，水是生命的主要元素，朋友是人生的基本支柱。

古人云："君子之交淡如水。"无须背负海枯石烂的誓言，不用防备"朝三暮四"的变迁，不必讲究嘘寒问暖的客套，也不用顾忌牵肠挂肚的担心，朋友就是那个愿意做你听众却不让你内心不安的人，烦闷与苦恼尽可以向他和盘托出。你感激他的耐心，他感谢你的信任，然后互道珍重各走各的路。

第61节：第六章 创造自己的成功网络(9)

朋友间相处应该既能感受到对方的温暖又免于相互的碰撞和伤害，大可不必认准一个好友然后让他跟你分担所有的欢喜与忧愁。忙的时候放在一边，有空的时候搞个小小的聚会，需要的时候打个招呼，朋友就是这么简单。

心理学家霍尔认为，人际交往中双方所保持的空间距离是人际关系的表现。经过研究发现，亲密关系(父母和子女、情人、夫妻间)的距离为18英寸，个人关系(朋友、熟人间)的距离一般为1．5至4英尺，社会关系(一般认识者之间)一般为4至12英尺，公共关系(陌生人、上下级之间)的距离为12至25英尺。

说出这个理论，并不是全盘地认可与朋友、熟人交往要把距离控制在1.5至4英尺之间这么精确，但是，人际互动中的距离的确是人对事物在态度上的一种表现。

有一句话说得好：距离能够产生美。朋友、熟人往往是通过沟通，在思想、情趣等方面因为相通或互补而建立了比较亲密的类似于战友般的情谊。在他们面前，交往关系是自由轻松而又可控制的。如果把自己看做是一个集合，把上面的两类人想象成另外两个集合，则这两个集合都与我有交集，两个集合既不包含我也不与我重合，我自己与他们永远都不相交的部分，这是我的私人空间，它只属于我，是我最个性化的部分。

无论对朋友还是父母，那个私人空间永远都不会敞开，他们可以远远地欣赏，因为那里虽然隐秘但不肮脏，虽然是很小的一个空间，但我需要并且一定要用自由填满。其实，这对每个人都很重要。

朋友大致分成三类，第一类是最要好的，彼此非常了解对方，并确认能够同甘共苦的，属于患难之交。第二类是比较好的，在某一个特定的场合条件下认识的，是有些话能说、有些话不能说的朋友。第三类属于萍水相逢的朋友。

有的人把好朋友当成自己，认为好朋友之间就不能有秘密，其实，"无话不说"也有个限度。有这样一件事情，两个特别要好的女孩，同吃同住，好得就像一个人，彼此了如指掌。由于太熟悉对方而不分你我，她们把对方的秘密当成自己的而告知于人，严重影响了朋友的正常生活而使朋友关系难以维持。所以，就算是一对最好的朋友，也要适当保留一些个人的秘密，不必公开你的私人生活来证明你对朋友的诚意，也不要过分渴求朋友会对你的任何私人问题都有帮助，自己应该面对的就要勇敢面对。

如果两个好朋友在事业上能够志同道合，在生活上能够互相关心，而在私人生活上又相对独立，彼此不打扰对方喜欢的生活，那才是一种高尚的友谊，相信这也正是我们作为别人朋友所要追寻的境界。

这种距离既是自尊，也是尊重他人。毕竟人是有思想的、独立的、完整的个体，同时也是有理性的、自私的动物。在这个私有的社会中，每个人都要获取自己的生存空间，为了这个私有的空间，人就要不断地去争取。相距太近了，每个人的利益空间就相对狭小了，摩擦的机会也就多了，摩擦多了还会有朋友吗？如同一只可以养一两条鱼的缸偏要放进五六条鱼甚至更多，结果会怎样？"有朋自远方来，不亦说乎？"大概就是因为这远方来的朋友不会与自己有利益冲突。

记住，留出距离就是给自己留出一个空间，也给对方留出一个空间，大家都有了自己的空间才会和谐相处，如同太阳、地球、月亮一样。

□培养爱打招呼的习惯

在这个社会里，要想工作顺利、业务发展，就必须能够广交业务上的朋友。

在你为了业务奔波忙碌时，必然会遇见许多与你业务有关的人。这些人，你只知道他的姓名，甚至连姓名都不知道，你跟他见面时，也不过说两三句有关业务的话，甚至于有时你只是跟他点一点头。例

如，你经常到某大厦去接洽事务，经常遇见大厦的电梯司机，或是你到货仓去提货，经常遇见货仓的守门人，或是你经常到某银行存款，经常遇见柜台后面的出纳员等诸如此类的人员，你不知他姓啥名谁、何方人氏，但他们或多或少地都与你的业务有点关系。

第62节：第六章 创造自己的成功网络(10)

你怎样对待这些人呢？你用什么态度和他们招呼？这是一个很微妙也很实际的问题。你是把他们当做一个机器配件，在他们面前神气活现、作威作福、大摆架子呢，还是谦恭有礼、和蔼亲切，把他们当做朋友呢？

有许多人为了谋生出来工作，待遇很低，工作既辛苦，又单调、繁重，平常已经是受累受气，心烦意乱，如果你对他们神气活现，或是不理不睬，他们对你也不会有什么好感，办起事来，也只顾自己的方便，不给你方便。换句话说，如果你的态度不好，那么就会到处碰到不方便。但是如果你把他们也当做朋友看待，对他们有适当的尊敬与关怀，他们即使不知你的姓名，但一看见你的面容、听到你的声音就已经有了好感，这时，他们就像吸进一股清风，精神为之一振。既然他们对你印象很好，那么，他们就好像出于本能一样，除了考虑到自己的方便之外，也会兼顾你的方便。电梯司机会多等你几秒钟，货仓的守门人会替你找搬运工友，银行、保险公司、邮局、物业公司……的职员们，都会在你需要的时候，给你或大或小的方便。

实际上，如果你能结交许多业务上的朋友，则许多业务都可以很迅速顺利地办妥，这样不但可以减省许多手续上的麻烦，而且可以避免许多不必要的损失。

对于这些业务上的朋友，除了对他们保持礼貌、亲切的态度之外，还应该在业务上尽量帮助他们。那就是说，我们也要尽量给别人方便。业务上总是有来有往的，别人既然给我们方便，我们也应该给别人方便，办起事情来不让别人久等，不让别人吃亏。大家都在互助互利的友谊气氛中，把事情办妥。

对于关系比较密切的业务上的朋友，我们除了业务上的接触之外，还要安排一些私人间的接触机会，使双方在业余时间可以轻松随便地谈笑，说不定在谈谈笑笑之间又可以解决许多业务上的问题。

但这些业务上的朋友，毕竟跟我们私人间的朋友有点不同。固然，有许多在业务上认识的朋友到后来发展成我们的知交，但社会复杂，有许多业务上有朋友，我们只应跟他们在业务上保持联系，除了业务不及其他。至于有些人借口业务上有联系，就跟着某些人跑到歌楼舞榭、烟窟赌场里鬼混，那更是我们应该绝对避免的。

□诸葛亮：出人头地识时务

诸葛亮出生于东汉乱世，父母双亡，早年贫困潦倒，居于隆中，在当时无依无靠的他要想出人头地成就大事，可以说是比登天还难。

诸葛亮27岁时，群雄如袁绍、袁术、公孙瓒、吕布、陶谦，在混战中陆续灭亡；刘表、刘璋没有灭亡，却没有前途；还有一些则脱颖而出，其中首推曹操和孙权。对于曹、孙，诸葛亮有能力到那里谋得较好的职位，可是他不去，宁肯"不求闻达"，为什么呢?

因为他更了解当时的历史情景。

曹操是个大能人，精通谋略，行军用兵大略依照《孙子兵法》，因事设奇，克敌制胜，变化如神。曹操割据的起点不高，论名气和实力，都无法同袁绍抗衡，最后却是他成功了。他眼光远大，挟天子以令诸侯，屯田积谷，仓库充实，又善于利用矛盾、分化瓦解，身处四战之地的兖州，周围分布着吕布、袁术等五大割据势力，从未受到联合的包围，反而把对手各个击破。官渡一战，他以劣势兵力，把袁绍打得望风逃窜，从此天下无敌，眼看就要统一北方。也许是反感曹操在徐州滥杀无辜，也许是看穿曹操挟持汉献帝，包藏不轨的野心，诸葛亮没有选择曹操。最后事实也证实了，曹操为人奸诈，而且不善用绝顶聪明之人，若依诸葛亮的才智，一定得不到他的重用。

至于江东，这个政权久经考验，拥有长江天险，得到一方民心，拥有大批人才，兄长便在那里效力。然而诸葛亮也没有投奔江东。晋人袁准讲了一个传闻，说诸葛亮为刘备出使江东期间，张昭建议孙权留下诸葛亮，诸葛亮不肯留，说道："孙将军后生可畏，不过观察他的气度，能重视亮而不能尽用亮，我所以不留。"史家裴松之以为，诸葛

亮君臣际遇，可谓世间少有，谁能离间?连关羽都不肯背主，何况诸葛亮呢!诸葛亮也许早在隆中就预料孙权不能充分发挥自己的作用，才不肯去投奔东吴吧!

第63节：第六章 创造自己的成功网络(11)

还有个刘璋，割据着长江上游的益州。益州僻居西南，是四塞之地。秦岭横在北面，三峡锁其东面，大雪山、夹金山阻其西面，蛮障之地阻其南面，土地肥沃，物产丰富。汉末太常刘焉来此益州，既避世乱，又雄踞一方。刘焉死后，儿子刘璋据州自保，没有多大的作为。对于行将被人所灭的刘璋，诸葛亮怎能看在眼里?

没有合适的，就继续观察等待。宁缺勿滥，决不轻易投奔。他终于发现了刘备，刘备是个常败将军，他远祖是中山靖王刘胜，到他这一代已经败落无边。刘备就学于名儒卢植。天下大乱，他乘势而起，领兵救过徐州，代理过徐州牧，又丢了徐州，投靠曹操。曹操授予他左将军，出则同车，坐则同席，他却密谋杀害曹操，被曹操打得落荒而逃，转而投奔曹操的对头袁绍。袁绍失败后，刘备在北方无处存身，只好南下投奔刘表。

刘备屡败屡战，有股硬汉子气概，从不服输，胸襟开阔，宽仁大度，礼贤下士，善于团结部下，部下同他结为死党。关羽被曹操所俘，大受优待，仍然伺机离开曹操，返回处境不佳的故主身边。仅此一端，就可见刘备的笼络人心做到何等程度了。因此对士人号召力很大，为海内所畏惧，以致连曹操也对他说："现在天下的英雄，只有你我两人，袁绍之辈，不足挂齿。"

这可能是诸葛亮要寻找的"主"。恰好这时，刘备也产生网罗名士的强烈愿望。

在司马徽的推荐下，刘备去请诸葛亮出山。

刘备比诸葛亮大20岁，但他相信诸葛亮是个了不起的人才，就带着他的两员大将关羽、张飞亲自到隆中去请诸葛亮。三顾茅庐之后，他终于得见隆中"卧龙"。

诸葛亮确实受到了感动，觉得刘备不仅心诚，礼贤下士，很有耐力，而且十分宽厚、容忍，连关羽、张飞这样勇烈的人，也听命于

他。

谁没有凌云壮志？诸葛亮想出山，但绝不想轻易出山，因为他需要时机，需要机缘，他懂得按照当时的政治形势，只有刘备才是最适合他的明主。诸葛亮追随他，政治环境较为宽松，不容易被人嫉妒与陷害。

还有，封建时代的士人都有"士为知己者用，为知己者死"的忠义观念。诸葛亮为刘备三顾茅庐倾心结交的诚意所感动。在后来他给后主刘禅所上的《出师表》中，还念念不忘地说："先帝不以臣卑鄙，猥自枉屈，三顾臣于草庐之中，咨臣以当世之事，由是感激，遂许先帝以驱驰。"这确是诸葛亮的肺腑之言。

在常人看来，一个能在曹操、孙权、刘表、刘璋等手握雄兵、显赫一时的群雄那里谋到一席之地的人，偏偏看上既没有地盘、又没有多少兵马的刘备，岂非将一生事业系在前途未卜的人物身上?撇开刘备反曹最坚定这一层不说，能受其重用，一展平生管乐抱负的，舍刘备其谁?刘备不以其一介布衣、一名青年为鄙陋，三次屈尊就教，单凭这一点，诸葛亮就很感激的了。岂不闻"士为知己者死"!

其实，如果我们想起庞统自己跑去找刘备，却因为外表不佳而备受刘备冷落时，就可以明白诸葛亮不主动地去寻找主人的原因：因为他要的是一种机缘和地位，只有当刘备三顾茅庐并聆听其"教诲"后，诸葛亮才能在刘备身边获得他所需要的地位和信任。

□头脑要机灵

美国房产大王特朗普是一个世界级大老板。他刚刚从加利弗尼亚商学院毕业时，仅是个一文不名的毛头小伙子。他非常想进入商界发展，但一无门路，二无资金，只能望商海而兴叹。然而他年轻，精力旺盛，雄心勃勃，精明能干，并有一股顽强的冲劲。他费尽心机、钻墙打洞在商海起步后，大手笔生意接二连三，在商界叱咤风云，经过10年奋斗竟累积了令人瞠目的财富：37亿美金。

从一无所有到这样一个天文数字，特朗普在其自传《做交易的艺术》中清楚地写道：你要成功，首先解决的问题是"你认识谁？"

20多岁的特朗普初出茅庐，既无财富，又无声望，是个地地道道的"小人物"。怎样才有资格去认识那些"大人物"呢？如果低三下四地去求见、去巴结，会有人理睬吗？那些大人物也许连正眼都不会瞧他。

第64节：第七章 在平凡中创造非凡(1)

正在一筹莫展之际，特朗普因偶然的机会了解到在纽约上层社会有一个最时髦的"李托"俱乐部，上层社会的名流，政、经、文各界的精英人物常常在那里聚会。在轻歌曼舞、吃喝玩乐的同时，他们交流、深化了感情，沟通了来自四面八方的信息。但这个俱乐部孤高自傲、极度排外，它的规章制度十分严格，不容许没有财富、没有知名度的人来参加。

特朗普第一次打电话到这个俱乐部，在电话里急急忙忙地介绍："我叫特朗普，我想加入你们俱乐部。"电话那端传来一阵笑声："说什么？你开什么玩笑！？""啪"的一声，电话挂断了，因为那时的特朗普实在是个无名小卒。第二次，第三次……最后，不安分的特朗普撒了个谎："别人托我捎了件礼品，要我亲自送给俱乐部主席，但我不小心把留有主席的姓名、住址、电话的纸条给遗失了……"这次他成功了，特朗普得到了与主席联络的机会。

特朗普两次约见了俱乐部主席，他热情洋溢地请主席喝酒，赞扬主席领导着一个了不起的俱乐部，用雄辩的口才向他做了雄心勃勃的自我介绍。其独特的魅力终于打动了主席，使主席认为"特朗普是个不错的年轻人"，破例许可他加入了"李托"俱乐部。

加入俱乐部的特朗普真如"猛虎入深山、蛟龙潜大海"，从此一发不可收拾……

第七章 在平凡中创造非凡

如果你以相当的精力长期从事一种职业，但仍旧看不到一点进步、一点成功的希望，那么你就应该反思一下：从自己的兴趣、目标、能力来说，自己究竟是否走错了路？如果走错了路，就应该及早掉头，去寻找适合自己、更有希望的职业。

如果你所从事的事业一直没有成功的希望，那就不必再浪费时间了，不要再无谓地消耗自己的力量，而应该去寻找另一片沃土。

□多才多艺，莫如练就独门专长

人们常说"一招鲜，吃遍天"。这话想必永远不会过时。无论你是上九流之人还是下九流之辈，只要你对自己从事的行业有所专长，精通脊髓，那么你肯定就能"混"成此行业的一代宗师。

《庄子》一书中，有两个技艺超群的人。

一个是厨房伙计，一个是匠人，厨房伙计即那位宰牛的庖丁，匠人即那位楚国郢人的朋友，叫匠石(不一定就是石匠)。二人的共同之处，就是技艺超群，简直到了出神入化的境界。

先看庖丁，他为梁惠王宰杀一头牛。他那把刀似有神助，刷刷刷几下，一个庞然大物，便肉是肉、骨是骨、皮是皮地解剖得清清爽爽。他解牛时，手触、肩依、脚踏、进刀，就像是和着音乐的节拍在表演。更奇的是，庖丁的刀已用了19年，所宰的牛已经几千头，而那刀仍像刚在磨石上磨过一样锋利。你看他提刀而立，悠然自得，又仔细地把刀擦净、收好。那神气，就如同优雅的西班牙斗牛士。

再看匠人，也许是木匠，也许是石匠，也许木石活儿都做。他的技艺也十分了得。郢人把白灰抹在鼻尖上，让匠人削掉。那白灰薄如蝉翼，匠人挥斧生风，削灰而不伤郢人的鼻子。

古人讲，凡是掌握了一门技艺，无论是做什么的，都可以成名。只要有一技之长，就可以自立。的确如此，过去老人总对年轻人说："纵有家产万贯，不如薄技在身。"这是最平凡最实在的"混"迹真理。

一个残疾青年，学会电脑打字，便办起了小小打字社，交活及时，质量又高，连一些著名作家也慕名而来让他打文稿。几个下岗大嫂，都是做饭行家，一合计，总不能老靠一点儿救济金度日，于是办起了"嫂子饺子馆"，卖的饺子薄皮大馅儿，服务热情，生意很快就兴隆起来。和他们相比，无技之人的确是最苦的。别说扬名，自立都很困难。现在的社会竞争激烈，没有真本领，便很难在世上立足。

有些人瞧不起技艺，总想做大事。做大事是可以的，比如，当总经理、从政做官、做科学家、理论家等等。但是真有那份才能，也要有机遇；即使做大事，也常常离不开靠技艺做小事打基础。这个基础，包括锻炼你的实践能力、你的意志，包括对基层实际的体察。有时一技在身，也能助你成就大事。

第65节：第七章 在平凡中创造非凡(2)

不要小瞧这些技艺：理发、给死者整容、修表、烹饪、园艺、茶道……只要技艺精深，在当今世界，同样大有可为，同样事业辉煌。聂卫平是围棋大师，杨小燕是桥牌皇后，侯宝林是相声泰斗，梅兰芳是京剧巨擘，乔丹是篮球巨星，皮尔·卡丹是时装大腕……

许多原被人视为"雕虫小技"的技艺，今天却有了巨大的商业和社会价值，有的甚至变成一种产业。这种情况应当被有为青年注意，并在其中寻找成功的机遇。

□专注于自己的专长

有一只兔子，身材很修长，天生就很会"跳跃"，所以它一直有着"跳远第一名"的美誉，为此，它感到无比自豪和光荣。一天，森林里的国王宣布，要举办运动大会，以提倡全民运动。

于是，兔子报名参加"跳远"项目。果然兔子又击败了鸡、鸭、鹅、小狗、小猪……夺得了跳远比赛的冠军。

后来，有一只老狗告诉兔子："兔子啊，其实你的天分资质很好，体力也很棒，你只得到跳远一项金牌，实在很可惜。我觉得，只要你好好练习，你还可以得到更多比赛的金牌啊！"

"真的啊？你觉得我真的可以吗？"兔子似乎受宠若惊。

"没错啊，只要你好好跟我学，我可以教你跑百米、游泳、举重、跳高、推铅球、马拉松……你一定没问题啊！"老狗说。

在老狗的怂恿之下，兔子开始每天练习跑百米；早晚就跳下水游泳，游累了，又上岸，开始练举重；隔天，跑完百米，赶快练跳高，甚至撑着竿子不断往前冲，想在比赛中夺魁；接着，又推铅球，也跑马拉松……

第二届运动大会又来了，兔子报了很多项目，可是它跑百米、游泳、举重、跳高、推铅球、马拉松……没有一项入围，连以前最拿手的"跳远"，成绩也退步了，在初赛就被淘汰了。

有些人拥有很强的企图心和欲望，以为自己无所不能，所以想在各个方面都出人头地，成为人人欣羡的名人。于是，他们就像兔子一样，在别人怂恿之下，信心十足，觉得自己没问题，既可以当演员，又可以做作家；既可以成为演说家，又能成为主持人；既可以参选民意代表，又能参与公益活动，更能投资开公司、当老板……最后的结果往往是得不偿失，落得竹篮打水一场空的下场。

因此，请你记住--专注，才是成功的秘诀！

其实，兔子能够获得"跳远第一名"的美誉，就是因为它专注于跳远这一领域，并在此领域拥有着别人无法匹敌的优势。既然如此，兔子又何必一定还要去跑百米、游泳、跳高、举重、推铅球、跑马拉松……贪心地什么都想拿第一呢?

有一个年轻人，到少林寺向师父拜师学艺，准备练好武功之后，替父亲报仇，因为他父亲无端地被盗匪杀死了。年轻人问道："请问师父，我要练多久，才能出师？"

"大概5年吧！"师父说。

"啊，这么久啊？"年轻人急切地问，"假如我比其他弟子加倍地努力，是不是可以提早学成武功呢？"

"这样子的话，你大概需要10年！"师父说。

"什么？10年？那如果我再加倍地努力学习呢？"

"20年吧！"师父淡淡地回答。

这时，年轻人愈听愈糊涂，说："师父啊，怎么我愈是加倍地练习，我学成武功的时间就更加长呢？"

"因为，当你的一只眼睛一直盯着看结果时，你就只剩下一只眼睛可以专注于练习了！"师父说。

的确，人，必须两只眼睛都"专注"地、"心无旁骛"地放在学习上，而非结果上。而且，人，必须了解自己有什么，没有什么，懂什么，不懂什么。

毕竟一个人不可能精通所有事物，因为，"样样通、样样松"啊！

所以，只要我们双眼专注于自己"懂什么"的专长时，就会像原本的兔子一样，拥有获得"跳远金牌"的自豪和喜悦。

你专心吗？你执著吗？且让我们记得：必须多专心！

好高骛远、注意力分散是成功的大忌！专精于自己的领域，才是成功的保证。

我们这一生，不一定要拿"博士"学位，但一定要成为"专家"，因为，不管是从事哪个行业，只有成为顶尖的人才，才能真正地出类拔萃、出人头地！

第66节：第七章 在平凡中创造非凡(3)

□适合自己的才是最好的

高效工作必须是为适合自己的目标而行动。当然目标是一种方向，需要恰当地选择。假如你的一个目标发生了问题，就应当及时更换另一个目标，这样才能重新确定自己的强项！

1888年，作为银行家的里凡·莫顿先生成为美国副总统候选人，一时声名赫然。1893年夏天的某个时候，美国一位部长詹姆斯·威尔逊先生到华盛顿拜访里凡·莫顿。在谈话之中，威尔逊偶然问起莫顿是怎样由一个布商变为银行家的，里凡·莫顿说：

"那完全是因为爱默生一句话。事情是这样的：当时我还在经营布料生意，业务状况比较平稳。但是有一天，我偶然读到爱默生写的一本书，书中这样一句话映入了我的眼帘："如果一个人拥有一种别人所需要的特长，那么无论他在哪里都不会被埋没。"这句话给我留下了深刻的印象，顿时使我改变了原来的目标。

"当时我做生意本来就很守信用，但是与所有商人一样，难免要去银行贷些款项来周转。看到了爱默生的那句话后，我就仔细考虑了一下，觉得当时各行各业中最急需的就是银行业。人们的生活起居、生意买卖，处处都需要金钱。天下又不知有多少人为了金钱，要翻山越岭、吃尽苦头。

"于是，我下决心抛开布行，开始创办银行。在稳当可靠的条件下，我尽量多往外放款。一开始，我要去找贷款人，后来，许多人都开始来找我了。由此可见，任何事情，只要脚踏实地地去做，不可能会失败。"

自古以来，不知有多少人因为一生干着不恰当的工作而遭遇失败。在这些失败者中，有不少人做事很认真，似乎应该能够成功，但实际上却一败涂地，这是为什么呢？原因在于，他们没有勇气放弃耕种已久但荒芜贫瘠的土地，没有勇气再去找肥沃多产的田野，所以，

只好眼看着自己白白花费了大量的精力，消耗了宝贵的光阴，但仍然一事无成。其实，他们早该知道，这完全是由于他们没有找到适合自己的工作，但他们可能仍然继续过着浑浑噩噩的日子。

如果你以相当的精力长期从事一种职业，但仍旧看不到一点进步、一点成功的希望，那么你就应该反思一下：从自己的兴趣、目标、能力来说，自己究竟是否走错了路？如果走错了路，就应该及早掉头，去寻找适合自己、更有希望的职业。

如果你所从事的事业一直没有成功的希望，那就不必再浪费时间了，不要再无谓地消耗自己的力量，而应该去寻找另一片沃土。

当然，在你重新确定目标、改变航向之前，一定要经过慎重的考虑，尤其不可三心二意，不可以既想抱着这个又想要那个。

在美国西部，有一位著名的木材商人，他做过40年牧师，可是一直无法成为一个胜任而出色的牧师。他考虑再三后，对自己的优势和弱点有了重新的认识，于是立刻改变目标，开始从事商业经营，从此一帆顺风，最终成为一个全国有名的木材商人，富甲一方。

两颗同样的种子由于落在不同的地方，一颗长成蓬勃茂盛的参天大树，一颗长得瘦枝细叶、异常矮小。可见，环境对事物、对人的影响力也不容轻视。

一个人由于找错了职业以致不能充分发挥自己的才干，这实在是件可惜的事情。但是，只要他能够认识到这个问题，就算晚了一些，也仍然有东山再起的希望。只要找到正确的方向，就完全有可能走上成功之路。到那时，他一定会感到自己的生活和思想都焕然一新，似乎变成了一个新人。

□从最底层做起

许多功成名就、实现了自己人生愿望的人士都是从头做起，从最底层做起，一步一步地迈向成功的彼岸。

尤尔加是从美国底特律搬到新奥尔良的，在底特律时他只不过是一个铅管匠，努力工作了好多年，可就是缺乏资金，无法发展自己的

事业。

两年前，尤尔加带着老婆、三个孩子和120美元，搬到新奥尔良。第一天他找了六家铅管制造公司，可是没有一家愿意雇用他，他们告诉尤尔加人手已经够用了。

第67节：第七章 在平凡中创造非凡(4)

第二天，尤尔加跳上一辆公共汽车，走过一条长长的繁华的大街。那条街上有几家快餐店，他记下了窗口贴有招聘启事的店名。走到路的尽头时，他跳上另一辆车返回，一路上他去了五家快餐店，可是没有人愿意雇他。

到了第六家时，经理总算对他表示出了一点兴趣。尤尔加向他保证，自己工作勤劳，而且做人诚实。经理告诉尤尔加说，在这里工作报酬相当低。但尤尔加让他相信待遇不成问题，他会提供一流的服务。

尤尔加工作很努力，结果在六个星期后就被提升为连锁店的夜间部经理。他结识了许多顾客，并想方设法改善服务、提高效率。他发现，自己做得越多，效果越好。

一年后的一天，连锁店的老板要尤尔加到他的办公室去。在这之前，尤尔加只见过他两次，因为他是个大忙人，拥有近30家这样的连锁店。

尤尔加去见他时，才知道他在房地产方面也搞得有声有色。他告诉尤尔加："我要派你到城北一座酒店去当助理经理。"

尤尔加当场就愣住了。他告诉老板："我只当过铅管匠，对管理酒店一无所知，怕胜任不了。"

老板却笑着说："我查过你在快餐店的工作记录，在你工作期间，销售利润率提高了83％。而管理酒店与管理快餐店的道理是一样的--乐于助人、推动计划和善于管理。我相信你一定能让酒店保持客满，准时拿到房租费，而且会越来越好。"

结果尤尔加接受了这个全新的挑战--工资是他在快餐店的三倍，还有一间漂亮的公寓。在新的工作岗位上，他继续发挥着自己的能力，不久就升为了高级经理。很快地，尤尔加积累了足够的资金来开创自己的事业--创办一家大规模的铅管企业。

同样还有一个故事，说的是美国有个叫路透的青年，他是一个制玻璃瓶的工人。有一次，他与女朋友约会，女友那天穿着一件十分流行的套装，他觉得美极了。这种套装在膝部附近变窄，以强调人体的曲线美。约会结束后，路透迅速按照套装的模样制作了一只瓶子，然后画出了图案，申请了专利，并将设计专利带到可口可乐公司。公司总裁对他的创意十分欣赏，当场与路透签订了供货合同，在规定的年限内，每销售12瓶可口可乐饮料，路透可以得到1美分的报酬。

几年后，路透成为拥有万贯家财的大富翁。

这个世界上，本来就没有唾手可得的财富。财富的身影往往就在我们的身边，但却无法捕捉到，就像空气一样。我们常会被远处的浮华诱惑，却难以顾及身边的机会，更不愿意从身边的每一件小事做起，这可能就是成功者与失败者的最大区别。

一位在政府失业管理部门工作的官员说："每个星期我要处理几百件申请失业救济金的案件。当他们进来时，我总是问他们工作找得如何，对将来有什么新的打算。绝大多数人的回答是否定的、悲观的。那些人的态度就像世界欠了他们一份工作一样。他们总认为，政府或公司有责任为他们寻找工作、解决生活困难，许多人从不想自己奋斗一番，却千方百计地想得到成就。事实上，绝大多数人只要肯坚持下去，都能找到一份好工作，可是他们总是半途而废。"

这位官员说得很对，每一个人只要身心健康，就都能找到工作。自古有言："不积跬步，无以致千里。"所以说，从哪开始并不重要，究竟到达何方也不重要，要紧的是，你必须从眼前做起，从一件小事做起，过程才能决定结果的好与坏。

□边干边学

在做事过程中边干边学。成功和失败都可以让你获得经验。

你的经验也是你的一个最重要的资本。假如你做计划时有些预见，你就能以很小的代价获得很多的经验，不管需要付出什么代价，经验反正永远是你的。

在生活中，经验常常是偶然获得的：不论你遇见什么人，旅行到什么地方，从事什么新的工作，随着年岁的增长，你都能获得经验。尽管如此，你仍然能够计划你的生活，并且应该将生活安排好，以便从中学到更多的东西。你不要凡事听任自然，要让它们按照某种方式发生，以帮助你更多地懂得生活。

第68节：第七章 在平凡中创造非凡(5)

例如，当你试图计划你的职业时，你应该尽可能地积累各种做事经验。特别是当你年轻的时候，你应该从事各种不同的工作，尝试各种职业，在各种不同的环境中做事，在上大学时自愿承担各种不同的任务。你现在学的东西越多，你以后做决定的根据就越多。

在设计你的生活道路时，没有什么东西可以代替经验帮助你寻找最后的适合你的职业，并且你将不得不花费几年的时间来获取经验。对它抱有希望，为它做好准备，充分利用它。假如你偶尔出了大错，可以在下面这一段评论中得到安慰。在人生的赛场上，早期有一些失利是有益的，这可以消除试图常胜不败的压力。

把握和领导交际的时机，多参加同仁间的聚会活动。现今的年轻上班族，愈来愈重视个人时间与自我生活，有的人也因此疏忽办公室中人际关系的经营。其实利用非公事的场合，如吃饭、唱KTV等，不但可拉近与领导及同仁间的距离，还可增进情谊及相互了解，彼此相处和谐，做事也会更加愉快有效。

充分利用出国的机会。一位公司的主管派两位新人到国外做市场调查，回国报告时，一位提出该国详细的经济动向统计数据，另一位则提出自己在街头观察商业活动的心得。主管会对哪一个人的报告感兴趣，相信大家一定都很明白。这个小故事也给我们一个启示：不论是公务出差或私人旅游，都应该充分利用到当地交际的机会，这不但对做事有帮助，也能让自己有更深度的体验。

吸收新知识是现代上班族的重要课题。情报网络也是个人应该经营的资产。很多领导都认为，扩展人际网络最好的方式就是读书。在阅读好书的同时，将内容与其他人分享，对于情报网络的建立将有莫大的助益。在资讯爆炸的年代，读书将是获取资源相当有效的方式。

不要对临时工或后进人员摆架子。有的新人工夫还没学到，办公室的官僚恶习倒是学了不少，对于临时工或后进人员摆出一副老大哥

的样子颐指气使，这是相当要不得的。进公司的前三年期间，都还不算是资深人员，有许多事必然需要其他人员帮忙，摆架子只会让自己做的事无法顺利进行。

多注意别人的优点。在这个集体生活的社会，存在着各式各样的人，不管你喜不喜欢，领导就是领导，客户就是客户，这是无法改变的事实。新进公司的前三年，正是锻炼处理人际关系能力的时期。

在客户的名片背面记载该位人士的相关信息。交换名片不只是了解对方的职衔，对于新人而言，更是扩展人脉的第一个方法。没有整理过的名片，任意堆放，到最后可能连自己都弄不清楚谁是谁，那如何活用名片的功能？将和客户接触的日期、讲座的事项甚至是人物性格，都可以简短记录在名片背面，这些是一个很好的个人人脉资料库。

新人可以以三成打击率为目标。球技再高超的棒球选手，都没有所谓十成的打击率。同样，在商业的世界，也没有成功率百分之百的领导。所以在新人阶段不要害怕挑战高目标，失败后也不要得失心过重，将棒球打法的定律，作为对自己的激励。

□找一个赛跑的对手

想想田径场上的长跑比赛，我们就可以悟出一些做事的道理。比赛开始，众人齐发，难分先后，但到了中途，选手们都会跟上某位对手，然后在恰当的时机突然加速超越，然后再跟住另一位对手，再在恰当的时机超越他!一直冲至终点。

长跑，尤其是马拉松比赛，是一种体力与意志力的比赛，而意志力尤其胜过体力，有人就因为意志力不足，体力本来还够时就退出了比赛；也有人本来领先，但却在不知不觉间慢了下来，被后面的选手赶上。跟住某位对手就是为了避免这种情形的产生，并且利用对手来激励自己：别慢下来!也提醒自己：别冲得太快，以免力气过早耗尽!另外也有解除孤单的作用。你如果观察马拉松比赛，便可发现这种情

形：先是形成一个个小集团；然后再分散成两人或三人的小组；过了中点后，才慢慢出现领先的个人。

第69节：第七章 在平凡中创造非凡(6)

其实，人生不就是一段"长跑"吗?既然如此，那何不学习一下长跑选手的做法：跟住某一个人，把他当成你追赶并超越的目标!

不过，你要找的"对手"应是有一定条件的，不能胡乱去找。

你应以周围的同事或同学为目标。当然，你找的目标一定要在所取得的成就或能力方面都比你强。换句话说，他要"跑"在你前面，但也不能跑得太远，因为太远了你不一定追得上，就算能追上，也要花很长的时间和很多的力气，这会让你跑得很辛苦，而且挫折太多。

"对手"找到之后，你要进行综合分析，看他的本领到底在哪里，他的成就是怎么得来的。对他平常做事的方法，包括人际关系的建立、个人能力的提高等，都要有所了解。研究之后你可以学习他的方法，也可以通过自己的方法下工夫，相信你很快就会取得成效--慢慢地你就和他并驾齐驱，然后超越他!

等超越现在的"对手"后，你可以再跟住另一个"对手"，并且再超越。如此不断，你一定能领先他人。即使拿不到冠军，也不至于被很多人甩下。

不过你得注意一个事实：在长跑里，跟住一个对手并不一定就可以超越他，可能你刚跟上了他，他发现后几大步就把你甩在后头了!做事也是如此，好不容易接近对手，他又把你抛在后面了。当你处于这种情形时一定不要灰心，因为这种事难免会碰到，碰到这种情形，如果能跟上去，当然是要跟上去；如果跟不上去，那实在是个人的条件问题，勉强跟上去，只会提早耗尽体力。这样是不是白跟了?不!因为你"跟住对手"的决心和努力，已经让你在这"跟"的过程中激发出了潜能和热力，比无对手可跟的时候进步得更多、更快!而经过这一段"跟"的过程，你的意志受到了磨炼，你的成绩和实力得到了验证，这将是你一辈子受用的本钱!

当然你也有可能找到了对手，但一直跟不上去，甚至还被后面的人一个个超越，这实在令人难堪。碰到这种情形，我们还是要发挥比赛的精神，跑完比赛比获得名次更重要，人生也是如此，你努力的过程比结果更重要，只要自己真正尽力就行了。半途退出，失去奋勇向前的意志，这才是最悲哀的一件事!

□按自己的意愿生活

我们为人处事经常取决于别人的反应，而不是取决于自己的意愿，尤其是在向"成功"、"幸福"之类美丽的字眼跋涉的路上，一切似乎已经有了约定俗成的标准。弗洛伊德说："简直不可能不得出这样的印象：人们常常运用错误的判断标准--他们为自己追求权利、成功和财富，并羡慕别人拥有这些东西。他们低估了生活的真正价值。"可是已经没有什么能够使我们停留了--除了目的。每一个人都像童话里那个被老巫婆套上了红舞鞋的姑娘，只有不停地跳舞。

47岁的南希在众人的眼中是一个成功的职业女性，可是她说："虽然我的一些成就让人刮目相看，我却想不透大家夸赞我什么。我这辈子一直都在努力成就这样或那样的事，可是现在我却怀疑"成就"究竟是指什么了。我永远在压力下生活，没有时间结交真正的朋友。就算我有时间也不知道该如何结识朋友。我一直在用工作来逃避必须解决的个人问题，所以我一个任务接一个任务地去完成，不给自己时间去想一想我为什么要工作。这真是疯狂。假如时间可以退回去10年，我会早一些放慢脚步考虑一下，那就不会像现在这样感觉匮乏了。"

在我们周围可以看到许许多多匆匆忙忙的人。可是想找到真正的生活却要大费周折。文明中的男女都不得不发挥才能并且在各自不相上下却又彼此矛盾的价值中做出选择：既希望保持人际间的感受，又不能放弃积极进取、事业有成；既希望自己感觉机敏，同时又要不失坚忍自若。丽莎·茵·普兰特指出："是不是所有忙碌的人都不想体验简单生活呢？我想也许他们试过，但是他们发现别人和自己的想法不同就放弃了尝试。"他人对我们的期望使我们受到约束。

社会生活就是一出戏，每个人都扮演了其中一个角色。扮演者的行为举止应和角色相符。但他们往往做不到，因为他们常常会遭到排斥，受到旁人的讥笑。你可能并不乐意扮演你所分配到的角色，剧组又不同意你更换，你应该意识到你有离开剧组、选择另一出戏的自由。

第70节：第七章 在平凡中创造非凡(7)

朋友和同事将会抵制你的任何行为变化或自我意识的改变。每个人总乐于呆在熟悉的环境中--他们懂得如何反应。此外，试图提高自己的地位可能会招人嫉妒。

然而，你一生就这么一次机会。如果你要的是金子，你不妨就去捞钱。要不然，你就总处于失望之中。因此，如有必要，你就得准备置身于"角色"之外，这可能会让你不舒服，但你自由了。不要考虑剧情的压力，决定你所需要的，必要时换一个角色，但要始终如一。没有人会接受一个变化无常的人，或一个变来变去又变成老样子的人。

一位作家指出：我们此生不一定要成大名、立大功。可是，我们一定要明白自己的梦想，并把它具体起来，使它成为可能，然后去追求它，去实现它。追寻一个梦想是一种绝大的幸福和快乐。你也曾体会过这种幸福和快乐吗?

有人放弃了自己的梦想，从前进的行列中败退下来，这是因为他失去了自己的意志。

我们时常会看到，有些人好像不在自己意志的指挥之下过活，而是在别人给他划定的范围之内兜圈子。他们奉为圭臬、赖以决定自己动向的，是"别人认为怎样怎样"，"我如不这样做，别人会怎样说"，或"假如我这样做，别人会怎样批评"。不幸的是，别人的批评又是那么不一致：张三认为应该向东，李四认为应该向西，赵五认为应该向南，王六认为应该向北。你如选择其一，其他三人总会指责你。

于是，时常顾虑到"别人怎样说"的人，就只好一年到头在不知究竟怎样才好的为难紧张之中团团转，总也走不出一条路来。

这种人，即使侥幸由于天生善于应付而能达到"不受批评"的地步，他最大的成就也不过是个不被讨厌的人物。别人所给他的最大的敬意，也不过是说他一句圆滑周到而已，而就他自己本身来说，因为他终生被驱策在别人的意见之下，一定感到头晕眼花、疲于奔命，把

精力全部消耗在应付环境、讨好别人上，以致没有余力去追求自己的梦想。

我们并不是说，一个人应该独断独行，不顾是非黑白；而是说，我们在听取别人的意见之后，一定要经过自己的认定和理解。我们应该有主见，用足够的理智去认清事实，在决定方向之后，不再受别人意见的左右。

□适时进行事业转换

每个人在人生道路上总会碰到许多走不通的路，这时候，就应当换个角度考虑问题，重新选择道路，绝对不要"一条路走到黑，不撞南墙不回头"，甚至"撞到南墙也不回头"。

成功者的习惯是：如果这条路不适合自己，就当机立断、改弦更张，另选更合适的新路。但是，很多人都把人生道路视为一个固定的、不可转移的东西，就像一件搬不动的笨重家具。其实，这完全是一种误解。

生活往往借失败之手，促使人们进行一次次的探索和调整。人生就是一个不断探索的过程，失败有时并不是因为你的能力不够、学识不足，而是因为你选择了错误的目标，或者是虽然你当初选择的目标正确，但后来环境、条件发生了变化。

专家认为，一个人至少要经过两三次变换，才能最后找到适合自己特长的事业和奋斗目标。失败则给人以重新思考、从错误中解脱的良机。当然，如果你能在遭到失败前就适时转换方向，那是再好不过的。

美国很有名气的不动产经纪人安德鲁，最初是个葡萄酒推销员。这是他的第一份工作，当时他实在不知道自己除此之外还能干什么，于是他认为自己的目标就是"卖葡萄酒"。

最初，他为一位卖葡萄酒的朋友干活，接着又为一位葡萄酒进口商工作，后来同另外两个人合作办起了自己的进口业务。这并不是出

自热情，而是如他自己所说："为什么不呢？我过去一直在卖葡萄酒。"

可是，无论安德鲁多么努力，生意还是越来越糟。在此情况下，他仍然想努力挽救败局，直到公司彻底倒闭。

安德鲁一直不愿意改行，因为他不知道自己还能做什么。事业的失败迫使他去上一门教人们如何谋生与创业的课。

第71节：第七章 在平凡中创造非凡(8)

他的同学中有的已经小有成就，担任汽车修理工、银行职员以及小公司经理等。他逐渐意识到，这些人并没有认为他是一个"只会卖葡萄酒的人"，而认为他是一个"有才能的人"、"多面手"。大家的看法使他猛然觉醒了，他抛弃了自己原来固有的狭隘想法。

安德鲁在猛醒之后，开始仔细分析、探索从事其他行业的可能性，检查、审视自己到底想干什么、能干什么。最后，他选择了和夫人一起开展不动产业务。

这种改变给他带来的巨大成功，是他从事推销葡萄酒所永远无法获得的。

安德鲁的例子说明：失败会把人推到一个转折关头，而此时的任务是做出下一步的打算。如果仍然以过去的思想来看待未来，那么人生就会变得无路可走。

探索和选择未来的道路，需要的是新鲜的思想，即运用崭新的思维方式去发现、选择新的机会。假如你能扩大视野和选择范围，就能挣脱人生的羁绊。

在这一点上，循环利用自己的才能是一种十分有效的方法。

20世纪，福克斯公司的制片人里尔先生失业以后，便确信自己的事业从此结束了，因为他认为拍电影是自己唯一能干的事情。直到有一天，他偶然碰到一位老同事，才改变了原来的想法。

这位与他关系很好的老朋友认真地给他进行了分析："其实你有很多本领。首先，这么多年来你一直在向总部出售电影计划，这表明你是个了不起的推销员；其次，你总能为自己的电影写出最佳广告，在紧要关头把宣传工作搞得很出色，这表明你还有作家的写作能力；除了这些，作为优秀制片人，你还有很强的组织能力。"

听完这番话，里尔打消了原来的消极悲观的想法，从头再来。不久，他就成了一名优秀的电影宣传作家。

□不要轻易转行

尽管一个人最早的择业十分重要，但事实上，很多人的第一次择业并不理想。他们当初不是缺乏经验，就是顾虑太多，只能匆忙或将就地找个工作。为了生活，哪顾得了那么多？可是，这个工作一天天地做下去，一年一年地过去了，人熟了，经验也有了，从此安安分分地上班，思前想后倒也觉得还过得去。可是还有一些人一开始就干得并不那么顺心，他们埋怨自己的工作，看不起自己的领导和同事，觉得自己的工作实在没有什么熬头，再加上外部环境的诱使，于是他们想到了换个工作，为自己寻求较好的待遇和工作环境。还有的人则运用已经学到的经验，自己创业，当上了老板。

因此，当你确实干不下去了，或被人解雇而必须转行时，你一定要"三思"。那么"思"什么呢？以下几个方面可供参考：

（1）你的本行是不是已经没有发展前途？同行们如何看待？专家的看法又如何？如果真的已无多大发展前途，有无其他出路？

（2）你是否真的不喜欢这个行业？这个行业是否根本无法让你的能力得到充分的发挥？换句话说：你是否越干越没趣，越干越痛苦？

（3）对所要转换的行业的性质及前景，你是否有充分的了解？你的能力在新的行业是否能如鱼得水？而你对新行业的了解是否来自客观的和理性的评估，而不是急着要逃离本行所引起的一厢情愿的自我欺骗？

（4）转行之后，会有一个适应阶段，甚至经济上青黄不接，影响你和家庭的生活，对此你是否做好了心理准备？

如果你对上述问题都能做出肯定的答复，那你就可以转行了！不过，有很多事情常出人意料，事先评估和判断都很好，真正做时才发现并不像预期的那么顺利和乐观，转行也是如此。因此除非真的迫不得已，不然你还是别急于转行。至少有下面几个理由：

（1）做事时经验很重要，而经验靠的是积累，不可能速成学来，速成班教的都是皮毛而已！如果你转的行业与本行毫无关系，等于是

把过去所积累的经验全部丢掉，那不是很可惜吗？而且当你进入一个新的行业时，你又得花很多时间从头学起，这种时间和精力的浪费相当惊人！何况还不一定学得好！

第72节：第七章 在平凡中创造非凡(9)

（2）一个人做事要有所成就，冲劲也很重要，而人到了某一年龄，冲劲就会减少。当你在新的行业进退两难时，也许一转眼已经四五十岁了，光阴虚度，不堪回首，何必呢?

（3）不要成为转行队伍里的老手。当你进入某一新行业时，过一两年这一行业又成为老行当了；你又开始厌倦，于是又重新寻找；可不到两年，你又另有企图……如此下去，你一生的职业生涯可能就是不断地转行中结束了。

当然，话得说回来，我们这里并不是教你委屈自己死守本行，只是提醒你转行的风险毕竟太大，你要有很大的决心和魄力，否则，最好不要轻率为之，尤其不能听别人说哪个行业好，就嫌弃自己的本行，心动而后行动！这种"这山望着那山高"的心态会让你一辈子都在转行，一辈子不得安定！

如果你真的要转行，那建议你从老本行出发，看看与其相关的行业有哪些。等了解清楚了再转，这样可少花力气，你也并未完全进入一个陌生的行业。有句话，"常移的树长不大"，如果你经常转行，不就是这样一个道理吗？再怎么说，生活还是很重要的，不是吗?

□年轻人不宜着急做管理者

年轻人就如同刚刚出鞘的宝剑，锋芒四射，有无尽的锐气和干劲，可是也"过盛易折"。年轻人有的是机会和时间，不必急于去做管理者。最需要做的事是先用热火和冰块耐心地淬好自己的宝剑。

年轻人做管理者，通常有几种原因。

有的年轻人是因为年轻气盛，由于在原单位受不到重视，又受不了听别人呼来唤去，受不了莫名其妙发在自己头上的怒气，于是在顶撞管理者之后，就炒了管理者的鱿鱼，自己出来做事业，发誓自己当管理者，"活出自己的样来"让别人看看。

有的年轻人是"初生牛犊不怕虎"，天不怕，地不怕，敢想敢做，敢说敢干，想凭着自己的双手打出一片天地来，他(她)做管理者所凭借的原始动力在相当大的程度上是年轻人的热血和一时之勇。

遗憾的是，以上两种人做管理者，成功的机会都不是特别大，因为他们常常还不知道该如何去当管理者，还不懂得企业的发展运作规律，对于该如何当管理者知道得较少，做管理者，摆明了是"自投死路"。于是，这些不幸运的失败者，由于受到了第一次的严重打击，又很容易灰心丧气，转回头来随随便便找一份工作"混混了事"，信心和毅力丧失殆尽，无论如何都不愿尝试做第二回管理者了。这种先锋芒毕露后则一蹶不振的走极端的做法是年轻人特别要引以为戒的。

只有少数一部分人，算得上是人类世界的精英，他们虽然年纪轻轻，却极具远见。比如比尔·盖茨，在20多岁就弃学从商。因为他那时就已经认识到，如果再不从学校出来从事电脑产业就太晚了，计算机产业的发展日新月异，早加入一天都会比别人多出许多机会。加上这种人一般都有非凡的智慧，善于从工作中学习、从书本中学习、从他人那里学习，在当管理者的同时就能够逐渐体会领悟到当管理者的方法，因而获得巨大的成功。

然而，由于这部分年轻人只是极少的一部分，可以谓之为"天才"一类，所以他们的经验对于大多数年轻人来说是可望而不及的。他们虽然是许多年轻人学习的榜样，但是他们的道路却绝不是大多数青年人所应该走的。否则，吃亏的永远是盲从者。试想，如果今天随便一个青年大学生都去效仿比尔·盖茨，来一个辍学从商，他们当中能成功的又会有几人呢？比起从原有的大学毕业的辉煌前景，他们中又有几人能够真的"始终无悔"呢？所以，我们最应该从那些天才青年们那里学习超人一等的眼光、魄力和勇气，而不是"东施效颦"地效仿，走他们走的道路。

年轻人当管理者，真的是要尝尽酸甜苦辣，品尽人生百味。年轻管理者心中往往会有说不出来的苦与悲。

首先，他们年纪太轻，学的东西太少，许多事情还没有弄懂，如企业的运作机制、管理方法，商业惯例等等，却又没有人能帮助一下。而书本的东西永远是死的，拿到现实中来大多用不上，他们想问一下别人，又害怕别人看不起自己。而且如果真的样样都问别人，不但别人瞧不起你，而且说不准什么时候骗你一次。于是乎，年轻管理者只好"按图索骥"，"摸着石头过河"，走一步看一看，再走一步，再看一看。一不小心，就会碰得头破血流。

第73节：第八章 善于保持自制与冷静(1)

其次，他们心里总觉得不踏实，因为自己见过的世面太少，应付企业内外复杂多变的环境时觉得力不从心。即使真的很有管理组织才能，也不敢掉以轻心，经常处于高度紧张之中，生怕出什么差错。这使得年轻管理者经常性地心律失常，久而久之甚至会心力衰竭。

再次，年轻管理者通常会带领一批年轻人去闯。因为老的职工见多识广，年轻管理者心中担心管不住老员工，带着一批新人心中比较踏实。但是年轻人都是血气方刚，在什么问题上有分歧，争论一会儿就会吵起来，吵到后来说不定就变成大打出手，最后甚至反目成仇、各奔东西。年轻人在一起相处，彼此关系真的很难协调。

当然，年轻管理者也有许多令人羡慕、自己也很得意的地方。他们年纪轻轻，便可以指挥一批人马去创造属于自己的事业，心中自然很有成就感。在人际交往、社交场合中，别人知道你是管理者，自然也都会刮目相看，恭敬三分。尤其是在同龄人中，比人高出一筹，别人看你都是怀着钦佩敬仰的心情。这时的年轻管理者，会感到很风光、很得意，似乎一切酸甜苦辣在这时能够得到足够的补偿。这也就是为什么许多人明知艰险，却也要尝试当"年轻管理者"的滋味的原因。

有许多年轻管理者尝遍酸甜苦辣，历经千辛万苦，虽然经历过重大的挫折也毫不气馁，坚持奋斗，凭着过人的胆识和勇力，下大力气去学习去提高，最后终于功成名就。

有这样一个管理者，他年纪轻轻，就当上了一个大酒店的管理者。当时原管理者因债务问题想将酒店易手，而他正在酒店工作，年轻气盛，就借钱买下了酒店。经过了几年的精心经营，他的酒店生意兴隆，规模扩大了许多，又在市内设了好几家分店，并且进军"中国饮食文化"，从民间小吃到中国名菜，高中低档供应一应俱全，在市里有了很大的名气。

当他谈及做管理者的感受时，他说"很累"。后来渐渐熟识了，他又对笔者说，如果可以重新来，他愿意再多学几年，多经历一些事情，积累下经验之后再来，那么一定会比当初容易得多。即使是现在，他心里仍然很不踏实，时常担心会出问题。业务太大，做起事也力不从心，有时间他真想再去上学，多学一点东西，但现在又实在太忙了。从他的话里我们可以看出他的心情是很矛盾的，当管理者固然得意，但又心中不踏实；希望多学一些，又没有时间。所以，当年轻管理者并不是一件非常轻松愉快的事情。

除非确实逼不得已，非出手不可，年轻人不必着急去做管理者。在一个人年轻的时候，还是应该多学多练，长经验长见识，丰富人生的经历。过早地做管理者，就很容易发现自己积累的基础还过薄，底蕴不足，好比建筑大厦没有坚实的根基，很容易倒塌。胸怀大志的年轻人最好是去找一家有规模、有前途、效益比较好的公司或工厂，一头扎进去，多学多练，为日后的出人头地、一鸣惊人打下良好的精神和物质基础。这样一方面磨炼自己的能力，在工作中不断提高；另一方面在工作中注意积累，各个领域的知识都学一点。

笔者曾经遇到过一个年轻人，在一家公司里工作得并不很如意，但他现在并没有辞职。问他为什么？他讲这家公司本身是比较好的，比较有前途，在里面可以学到很多东西。他现在常常在衣袋里放一个记事本，遇到有价值的信息就记录下来，大到公司的经营战略、管理体制，小到复印机的使用、维修，能学到的都学了，这就为有朝一日自己出去开公司打下了良好的基础。对青年人来说，更重要的是在实践中学习，这对当管理者来说是最有利的手段。

第八章 善于保持自制与冷静

实在没有控制住，发了火，生了气，失了态，怎么办?无他，赶快降温灭火。这还算你的一个好处，你的火来得快去得也快，叫做不黏不滞，叫做日月之蚀，叫做迅雷暴雨之后，仍然是雨过天晴。人做不到无过无咎，但是无论如何也不能将错就错，变本加厉，讳疾忌医。

第74节：第八章 善于保持自制与冷静(2)

□修炼一种好心性

岁月流逝，人世更迭，许多人在活到半生后，便突然注意到了心性的问题，即自我的日常心念与生活的关系。

所谓的心性，其实就是一个人的善恶成分--好与坏，正确与错误，是判断自我与外界关系的一种综合反映。

人是很奇怪的，对同样的一件事物，今天可能这样看，明天也可能就那样看。人生中的某些艰难与不顺，甚至危险与可怕的事件，往往也就在"这样"或"那样"的心理上事先形成了。

说"事先"是因为人的动态左右了许多事情。世间的不少事，皆是人为形成的，是人的动念起因决定了后果。人想谋利、想得名，或想做贼、想变得崇高，这些想，都是"事先"动念。念先有了，事才会跟上。

而动什么念，向哪里去，就是心性了。

心性的外在表现，大多反映的是人的品行。

长期以来，人们把个人的品行过于社会化，个人品行的好坏，在更多的时候，只被强调为一个人社会公德如何。仿佛只有在公众的场合里，品行才能显示好坏，而对个体的自我无妨。

其实，心性最主要、最直接的，并不在对外部他人的影响力，而最严重的，是对个人生活的影响。一个人的命运如何，做事成功与否，生活得是否美满，乃至悲欢离合的遭遇，都是在这个心性之中，由这个心性在作怪。

心性健康的人，会注意到阳光、友情、温暖，寻找到欢乐，不缺乏自我安慰的办法，并有回避危险的能力。在这个自然的层面上，好心性的人，会把日子过得舒畅，就是遇到挫折，也能自我调整，能较自然地处在一种对事物的全面理解中。

这种心性，使人保持了一种起码的生活基调，并能获得此生的和谐。

而心性糟糕的人，生活起来便会遇到问题，总是事多，处在不顺畅中，内心黯淡，日日阴郁。这种人，往往也是过分自利的人，人在过分自利的状态下，本身就是一种艰难，负担会很重。心性丑恶的人，自然常常存有不好的念头，生出不利于自己和他人的想法，容易走入褊狭，自身也会产生郁闷，步入迷雾，常与谬误为伴而不知，内心也总是阴云密布。这样的人，就是不做什么事，也已经活得很累、很不开心。

心性自然是指人的内心，连我们自己也并不一定每时每刻都能够看得很清楚。好的心性与坏的心性，也不是随时随地都能区分开的。但它却明明白白作用着一个人对事物和生活的整体看法，指导着人的每一个行为，紧密联系着人的喜怒哀乐。人的情感往往就从这里出发。人生的幸福与不幸福，命运的畅通与否，甚至你到底能做多大的事，你的成功与失败，在长时间的过程中，往往都取决于你自己的心性。

所以心性首先是一个人自己的事情，关系着自己的命运与实际的生活。其次才体现出影响他人与社会的那个外部品行--道德。

为了自己的幸福与命运的顺畅，我们应该随时注意自己的心性，并有意地修炼出一种好的心性，以作为生活的保障。

□培养自控能力

人要活得有意义，学会自控则必不可少。而自控是需要理性的，不是唯唯诺诺地去充当强者的垫背，更不是在逆境中屈膝地生存。自控的内涵包括两层意思：一是欲望的自控；二是情绪的自控。如果一个人在欲望和情绪的自控能力上都出了问题，那么这个人一定是很失败的人。

欲望是和动物的生命同生共灭的产物。人和动物不同之处，就在于能用理性支配或主导自己的欲望，而动物这方面与人类就没有可比

性。举个例子，有一个《猩猩嗜酒》的寓言故事，说的是人在路旁摆了一个盛满甜酒的酒樽，并放了些酒杯。一伙猩猩见了便晓得人类的用意，坚持不去喝。可是熬了不一会儿，一只猩猩说："这么香甜的酒，何不少尝一点！"于是各自战战兢兢地喝了一小杯。喝罢，相互嘱托说："可千万不要再喝了！"谁知，一阵酒香随风扑来，它们个个垂涎三尺，又都喝了一杯。"如是者四"，最后"不胜其唇吻之甜"，忘乎所以，竞相端起大酒樽狂饮起来，结果一个个酩酊大醉，一并为人所擒。

第75节：第八章 善于保持自制与冷静(3)

猩猩为了满足贪杯的欲望，所以被生擒活捉，究其缘由，均系失去了自我控制能力所致。如果那伙猩猩面对飘香的甜酒，心既不痒嘴也不馋，想必不会被人掠去。故事虽为虚拟，但细细品味，对那些欲望自控力差的人而言，还真有启迪和教化作用。

历数当今社会一个个因为欲望自控力差而不同程度地犯错或犯罪者，尤其是那些因为"贪"字纷纷落马的贪官污吏，他们与如上的"猩猩嗜酒"岂不是很相似？所以有人道：人格沦丧，怎一个"贪"字了得？比如官场上的那些贪官，谁都晓得贪污腐败是要掉脑袋的--无论你有多大功劳，无论你有多硬的后台。所谓"欲火难耐，贪心过盛"所诟病的就是这种自控力差的意志薄弱者。

此外，自控力差者还时时地表现得情绪失控。比如有些年轻人心浮气躁，遇到不顺心的事三下两下急躁得很，不能很好地控制自己，不是动嘴就是动手动脚与人相向，这都属于不冷静的处事态度。不冷静的人心态是有问题的，古人说"心贼难防"，意思就是说心态有问题者的最大敌人不是别人，恰恰是他自己。

情绪自控力与人的性格有关。性格过于敏感的人总想在众人面前证明自己的能力，但奇怪的是，这种人在临场的时候水平往往发挥很失常。比如有的人平时有相当不错的口才，可是到上台演讲时，便发挥不出来了；比如有的运动员，平时成绩很好，到了重大的比赛时，就发挥不好。这种情况，无一例外地属于因为紧张而导致的情绪失控。一个人如果经常性地情绪失控的话，那么这个人的人格就有问题了。

情绪紧张是生活中无法回避的正常现象，所有的人都经历过冲突和挫折，有的人在冲突和挫折中成长起来，有的人在冲突和挫折中消沉下去。但凡那些沉下去者，绝大多数人在事前给自己定的期待太苛刻，以至一而再，再而三地警告自己不能输，如果输了，将让自己万

劫不复。殊不知越是持着这种求胜心切的态度，在关键时刻就越容易鬼使神差地掉链子。挫败就更是难免了。

《羊皮卷》中提到，自然界万物都在循环往复的变化中，人也不例外，情绪会时好时坏。因此，学会控制自己的情绪是很有必要的。

古语云："塞得物欲之路，才堪辟道义之门；驰得尘俗之肩，方可挑圣贤之担。"强化"自控力"的唯一途径即是：忍劳苦，制嗜欲。也只有如此方能做到极俭以奉身，极勤以为民。陶行知先生有联语云："捧着一颗心来，不带半根草去。"这是节欲守操的根本，也是律己修德之所在。

练好自控力，增强自控力，就会在自己的人生路上少一些失言、失手、失足，多一分珍重。这个世界上，没有人要把你变成什么样，只有自己要把自己变成什么样。完善人格修养，以自律为前提地把握好自控能力，你才会立于不败。

□不做性情中人

清人傅山说过：愤怒达到沸腾时，就很难克制住，非"天下大勇者"不能做到。中国古语讲："小不忍则乱大谋。"如果你想和对方一样发怒，你就应想想这种爆发会产生什么后果，随即就应该约束自己、克服自己，无论这种自制是如何吃力。

汉初名臣张良外出求学时曾遇到一件事。一天，他在下邳桥上遇到一个老人，穿着粗布衣服，在那里坐着，见张良过来，故意将鞋子掉到桥下，冲着张良说："小子，下去给我把鞋捡上来！"张良听了一愣，本想发怒，因为看他是个老年人，就强忍着到桥下把鞋子捡了上来。老人说："给我把鞋穿上。"张良想，既然已经捡了鞋，好事做到底吧，就跪下来给老人穿鞋。老人穿上后笑着离去了。一会儿又返回来，对张良说："你这个小伙子可以教导。"于是约张良再见面。这个老人后来给张良传授了《太公兵法》，使张良最终成为一代良臣。

老人考察张良，就是看他有没有遇辱能忍并自我克制的修养，有了这种修养，"孺子可教也"，今后才能担当大任，才能处理复杂的人

际关系和艰巨的事情，才能遇事冷静，知道祸福所在，不意气用事。我们在平时要注意这种修养，克制、忍耐，处理好所遇到的人和事。

第76节：第八章 善于保持自制与冷静(4)

唐代宰相娄师德的弟弟要去代州都督府上任，临行前，娄师德对弟弟说："我没多少才能，现位居宰相，如今你又得州官，得的多了，会引起别人的嫉恨。该如何对待？"他弟弟回答说："今后如果有人往我脸上啐唾沫，我也不说什么，自己擦了就是。"娄师德说："这正是我担心的。那人啐你，是因为愤怒，你把它擦掉了，这就是抵挡那人怒气的发泄。唾沫不擦自己也会干的，倒不如笑而接受呢。"

娄师德兄弟的这番谈论，有打比方、开玩笑的成分，其中意思就是要忍耐、要退让，不要去和对方"针尖对麦芒"。不然，就会更加激怒对方，使矛盾尖锐化，带来更严重的后果。

在法国发生了这样一则故事：

阿兰·马尔蒂是法国西南小城塔布的一名警察。一天晚上他身着便装来到市中心的一间烟草店门前。他准备到店里买包香烟。这时店门外一个叫埃里克的流浪汉向他讨烟抽。马尔蒂说他正要去买烟。埃里克认为马尔蒂买了烟后会给他一支。

当马尔蒂出来时，喝了不少酒的流浪汉缠着他索要烟。马尔蒂不给，于是两人发生了口角。随着互相谩骂和嘲讽的升级，两人情绪逐渐激动。马尔蒂掏出了警官证和手铐，说"如果你不放老实点，我就给你一些颜色看。"埃里克反唇相讥："你这个混蛋警察，看你能把我怎么样？"在言语的刺激下，二人扭打成一团。旁边的人赶紧将两人分开，劝他们不要为一支香烟而发那么大火。

被劝开后的流浪汉骂骂咧咧地向附近一条小路走去，他边走边喊："臭警察，有本事你来抓我呀！"失去理智、愤怒不已的马尔蒂拔出枪，冲过去，朝埃里克连开四枪，埃里克倒在了血泊中……

法庭以"故意杀人罪"对马尔蒂做出判决，他将服刑30年。

一个人死了，一个人坐了牢，起因是一支香烟，罪魁祸首是失控的激动情绪。

生活中我们常见到当事人因不能克制自己而引发争吵、打架甚至流血冲突的事情。有时仅仅是因为你踩了我的脚，或一句话说得不恰当。在乘地铁时争抢座位，在公交车上挨了一下挤，都可能成为口舌大战或拳脚演练的导火索。在社会治安案件中，相当多的案件都是由于当事人不能冷静地处理事情而发生的。

人皆有七情六欲，遇到外界的不良刺激时，难免情绪激动、发火、愤怒，这是人的一种自我保护本能和心理反应。但这种激动的情绪不可放纵，因为它可能使我们丧失冷静和理智，使我们不计后果地行事。因此，我们在遇到事情时，在面对人际矛盾时，要学会克制，学会忍耐，而不要像炮捻子，一点就着。

如果你忍不住别人的刺激快要如火山一样爆发，就试试美国前总统杰弗逊所教的方法："生气的时候，开口前先数到十，如果非常愤怒，先数到一百。"

□控制你的不满情绪

在现实生活中，我们身边到处充满着矛盾纠纷，不可能事事都一帆风顺，不可能使每个人都对我们笑脸相迎、洗耳恭听。因此，把什么都"看开了"，是最好的自我调节方法。就像人们常在心里描绘出理想的结婚对象，但现实很少与理想吻合，到头来，就会发现理想归理想，现实归现实，理想和现实根本就是两码事儿。如果我们能看开一切，就找个虽然与理想相差甚远但又可以接纳的人结婚罢了。又如许多文学创作者，他们很想创作出流行、格调高雅的作品，一方面满足自己的创作欲望，另一方面可以获得社会各界的一致好评，但事实上，往往因为曲高和寡，不具备商品价值，其作品不被大众所接受。所以，我们最好凡事都想开些，把"阳春白雪"改为"下里巴人"，这不失为一种明智的为人处事选择。

当然，做个完美的理想主义者本身没有错，但是要结合自己所处的境况。一切不切实际的幻想都是毫无用处的，无异于白日做梦。由

此不难发现，人活着总会有向现实妥协的地方，这不是懦夫无勇的表现，而是以退为进。

有时候，我们也会受到他人的误解，甚至嘲笑或轻蔑。这时，如果我们不善于控制自己的情绪，就会造成人际关系的不和谐，对自己的生活和工作都将带来很大的负面影响。所以，当我们遇到意外的沟通情景时，就要学会控制自己的情绪，轻易发怒只会取得反效果。

第77节：第八章 善于保持自制与冷静(5)

这种看得开的心理倾向，有时也被用来处理自己无法满足的欲望。比方说，某人在公司里工作干得不理想，认为自己不受领导的赏识和重用，在他无法出人头地的时候，可以这样劝慰自己：这又有什么呢？到公司上班只不过是为了生计而已，至于自己未来的前程，一定会比目前的情况好得多。也就是说，在现实生活中，当人的强烈欲望无法得到满足时，就把现实当做"假想的现象"或"非现实世界"。同时告诫自己，未来的世界绝不是如此，将现实与理想加以简单的区别，不如意的现实只是暂时的，并非永久的，这样就会使情绪变得好起来。

一般而言，使用这种方法排解不满情绪的人，只要一离开所处之地，就会表现得无所谓，心情也能保持平静，不会因不满意而说出许多不好听的牢骚话。如此看来，一离开公司就不谈公事的人，以及不在家里抱怨工作辛苦的人，可以说他们都想得开、看得开。因为对这种类型的人来说，现实中的一切都是假的，所以无需那么关心。他们也不觉得辛苦，因为他们能将现实的不满从自己的意识中完全排除掉。

凡是允许其情绪控制其行动的人，都是弱者，真正的强者会迫使自己的行动控制其情绪。一个人受了嘲笑或轻蔑，不应该窘态毕露、无地自容。如果对方的嘲笑确有其事，就应该勇敢承认，这样对你不仅没有损害，反而大有裨益；如果对方只是横加侮辱，盛气凌人，且毫无事实根据，那么这些对你也是毫无损失的，你尽可置之不理，这样会更加显现出你的人格。

有的人在与人合作中听不得半点"逆耳之言"，只要别人的言辞稍有不恭，不是大发雷霆就是极力辩解，其实这样做是不明智的，这不仅不能赢得他人的尊重，反而会让别人觉得你不易相处。不轻易露出

自己的不满情绪，采取虚心、随和的态度，将使你与他人的合作更加愉快。

美国前总统罗斯福年轻时体力比不上别人。有一次，他与人到野外去伐树，到晚上休息时，他们的领队询问白天各人伐树的成绩，同伴中有人答道："塔尔砍倒53株，我砍倒49株，罗斯福使劲咬断了17株。"这话对罗斯福来说可不怎么顺耳，但他想到自己砍树时，确实和老鼠筑巢咬断树基一样，不禁也觉好笑起来。

反过来说，假如能刻意地表现某种情绪或某种行为，那么你就能利用这种感情的本身使其产生变化。正如你有意让态度变得积极，情绪就会跟着开朗起来，再配合雄壮有力的歌曲，精神饱满地踏着步伐，本来情绪还是很低沉，但随后就会高涨起来。这是以行动来影响心理的一种方法，它有助于个人的情绪调控。

诚然，能否很好地控制自己的不满情绪，取决于一个人的气度、涵养、胸怀、毅力。历史上和现实中气度恢弘、心胸博大的人都能做到有事断然、无事超然、得意淡然、失意泰然。正如一位诗人所说：忧伤来了又去了，惟我内心的平静常在。

□ 做一个感情成熟的人

每个人都有七情六欲，感情是人类特有的一种思维，它既浅薄又深厚，既纯真又费解。它像一只无形的手，不时地左右着你对各种事情的处理。但是，一个真正有理智的人是不会轻易地让感情控制住自己的，他在处理事情的时候绝不会感情用事，而缺乏冷静的思考。

人都有感情，但感情绝不是体现在感情用事上。如果那样的话，对于许多事情，你将后悔莫及。

在莎士比亚著名的戏剧《奥赛罗》中，男主人公奥赛罗就是由于缺乏理智，感情用事，一味地轻信小人伊阿古的谗言，而亲手杀死了自己心爱的妻子苔丝狄蒙娜。当事情真相大白之后，奥赛罗终于明白是自己冤枉了妻子，后悔不已，最终以自杀来向妻子谢罪。这当然是

艺术而不是现实生活，但谁也不能否认现实生活中存在着这样的悲剧。

即使是今天的社会，也还在不断发生着同样的悲剧。有许多夫妻不和，是因为一方偏听偏信，不冷静思考，脑袋一热，便感情用事，最终酿成悲剧，而后又追悔莫及。

第78节：第八章 善于保持自制与冷静(6)

感情用事表现在多方面。在工作上，特别是一些搞政治工作和搞人事工作的人，更容易犯这个毛病。他们喜欢凭主观、凭自己的直觉去判断、处理问题，而不是理智、冷静地去分析，然后找解决的办法。在学习上有时也容易犯感情用事这个毛病，特别是在考试过程中，有的学生由于紧张，头脑不冷静，考虑往往欠周全，感情一上来便像脱缰的野马，实际上与正确的答案相差甚远。

所以，我们说遇事，不管遇的是大事还是小事，千万要冷静，切不可感情用事。实际上，遇事冷静地考虑一下，可能会找到更好的解决办法，效果通常是好的。比如，当你的朋友因为某个问题与你争吵起来，你可能很有理由，但你的朋友却不讲理，且对你步步相逼，这时你很可能压抑不住自己，想动手。如果这时你强制自己冷静一下，控制住自己的感情，或是暂时避开一会儿(这绝不是你弱的表现)，等对方也平静下来，再与他讲道理，那么你既可以不失去这个朋友，而且还可以表现出你的大度。相反，假如你控制不住自己，对朋友大打出手，失去朋友不说，还可能酿成恶果，得不偿失。

当然，我们说遇事要冷静，并不等于做事犹犹豫豫，毫不果断。遇事冷静只是做事前的充分准备，而且冷静需要的时间并不长，可能只是几分钟或几秒钟的时间，但这短短的几分钟或几秒钟可能会帮助你更好地解决问题。可以这样说，经常进行理智地思考，遇事冷静，不但不会延误时机，相反会培养你的果断力，在关键时刻、紧急关头能够当机立断，正确地处理问题。

人的感情是很复杂的，而且并非很容易就能掌握，这就更需要我们用理智来控制感情，把握感情的流向。感情是流动的，但有时候让它安详宁静一会儿也是很必要的。让感情平静下来，在宁静中回味一下，思索一下，只有这样你才不至于在人生的路上枉自宣泄。因为情感作为一种超自然能量，它既有源且有限，譬如你超越理智无限度宣

泄，不懂得控制自己，那么你的感情早晚也会枯竭而变成一个缺乏感情的人，那时你后悔也晚了。

人的感情就像笼罩在人的外表的一团七色云雾。不懂得保护自己的感情，不珍惜它，遇事全凭感情，那么你会逐渐变得丑陋而且干枯，缺乏光彩。

感情用事者多是感情不成熟的人。也许有人会说，"感情也会成熟吗?"是的，人的感情也像果实一样，有一个成熟的过程。感情成熟的人相应地很有理智，能够控制自己的感情，而绝不会感情用事。所以我们应该注意培养自己的感情，让它逐步成熟起来。

那么，什么样的人才算感情成熟的人呢?记得有一篇文章曾经列举了六个方面，我们不妨借鉴其中的某些方面："首先，感情成熟的人并不以幻想做自我陶醉，能面对现实，勇于接受挑战；对前途不过分乐观或悲观，均持审慎的态度，不凭直觉，悉依实际，因而有良好的判断力。其次，感情成熟的人，没有孩提时代的依赖，能自觉自爱，自立自强，每遇困难，自谋解决，不求他人的同情与怜悯。因为性情恬逸，所以得失两忘。享得繁华，耐得寂寞。再次，感情成熟的人，能冷静地支付运用感情，也能有效地控制其升华，因此他(她)的感情，被人称做像陈年的花雕(著名的绍兴黄酒)，是那么清醇馥郁，又如经霜的寒梅，是那么冷艳芬芳……"这虽然不能全面地概括感情成熟的人，但用来作为大致衡量的标准，还是适用的。

人生有许多艰辛，而且也很坎坷，如果我们的感情还很幼稚，那么为人处事，成就事业，就很难获得成功。当然，感情的成熟需要一个过程，它是人的感情经历、生活经验、人生观、价值观、幸福观的具体体现。同时它又与个人气质、心理、修养有关。因此，从现实的角度讲，不管是年轻人还是老年人，不管是从事什么样职业的人，都应该努力培养自己的感情，因为那样会使你的家庭更幸福，事业更辉煌。切忌做感情的奴隶，应努力做一个感情成熟的人!

第79节：第八章 善于保持自制与冷静(7)

□忍耐是一把保护伞

俗话说得好，君子不度小人之嫌，无论小人如何兴风作浪，君子都泰然处之，那是一个"忍"字的力量。乌龟有一万年的寿命，也是因为忍，韦小宝在桌上和小郡主的脸上都刻过"乌龟"的图案，看来乌龟便是他心中的图腾。

龟者，乃忍者也！

韦小宝最初是一个痞子气十足的市井小人物，但他知道忍耐一时之气，尽管有时连忍耐一时之气都做不到，但他做得最好的就是有时忍耐着不说话，忍耐着怒气不发，忍耐着一切不利于自己的事情。

这些忍耐没有什么说教，但你能在一个小人身上看到"忍耐"二字的重要。韦小宝是不忍之忍中的智者，是该忍又不忍的莽人、匪人。从韦小宝的身上会发现"忍耐"背后的诸多奥妙。

每个人来到这个大千世界，都不甘平庸和寂寞，都想有一番惊天动地的作为。当你没有获得成功的时候，也许你会抱怨上天没有给你一个良好的机会，自己的运气又不佳，于是就有可能从此消沉下去，甚至会对所有成功的人产生巨大的嫉恨。

由嫉妒而产生仇恨，则言语会有所表露，行为会有所展示，别人也会因此而疏远你，你也就更找不到发挥自己能力的机会和空间了。

记住：当你怀才不遇的时候，一定要泰然处之，要利用自己的聪明才智去寻找新的机遇，而不是怨声载道地挖苦别人。事实上，上帝对每个人都是公平的，许多机遇就在我们每一个人的身边，只是你没有抓住罢了。失去机遇固然可惜，但因为失去机遇就自甘于人后那就更不可取了。要想成功就要积极努力地变不遇为遇，这也是最好的忍耐方式。

还有另一种情况，你虽然有了机遇，却在工作之中遇到不顺心的事、不公平的对待，这样就有不满情绪产生，有了不满情绪就要发泄

出来，这样才觉得心中畅快无比，可是这样做反而会让情况变得异常糟糕。

其实冷静地对待自己的不利处境，把它看成是对自己毅力、品德、品质的综合考验，不要让自己时刻处在风口浪尖之上，是能够忍耐住不平之气的关键。

不这样看待这个问题，就会觉得自己受了莫大的委屈，干什么事情都将患得患失、争名争利；更有可能因不能忍耐一时的不平、不满而发泄出来，鲁莽地冲撞领导、同事和朋友，结果导致了众人纷纷弃你而去。连最起码的人际关系都无法处理好，又何谈干大事业呢？只有忍耐克制自我的欲望，才能最后获得胜利。

有时候，如果要想有所作为就得适时地表现自己，但不是去图私利、图盛名。争名只能给自己带来更多的烦恼，得不到名、得不到利，自然愤愤难平，弄不好要口出诽谤之词，惹来是非，行动中图一时之痛快，自以为得逞，其实失去的远远要比得到的多得多。

这也就是古人讲的"小不忍则乱大谋"。历史上因图小利而招致大祸的例子比比皆是，我们应该记住这样的教训。

一个人选择正确的道路，就要采取忍耐克制的态度对待所遭遇的困难，不屈不挠地向着目标奋进，那时候什么委屈、不平和愤懑都不在话下，心中有的只是奋斗后成功的愉悦。

韦小宝的"忍耐"与以上所阐述的"忍耐"有许多相似之处，但不同的是韦小宝没什么目标，只有关系到他的利益和安全时他才有忍耐之想。韦小宝不知道忍耐是个什么东西，他只本能地感到海老公早晚会杀了他，他得不停地装傻，不停地说好话，说海老公爱听的话，做海老公喜欢的事，小心翼翼地说话、办事，寻找着逃出海老公的巨大魔掌的办法……

人生需要沉稳与忍耐，爱因斯坦认为自己与普通人最大的区别，就是能够把散落在草垛里的针全部找出来，这是一种何等的耐性啊！

诚然，忍耐的人生有时不免要甘于寂寞，好在寂寞是生命中的多数事实之一，是提升自己的源泉，而成功者正是在此种忍耐寂寞的跋涉中走出了平凡的世界，让自己最终接近于不平凡的世界。

□凡事三思而后行

第80节：第八章 善于保持自制与冷静(8)

不论你有多么正当的理由，怒火攻心永远是一种失败的表现，属于消极的精神现象。虚火上升，智力下降，形象丑恶，举措失当，伤及无辜，亲者痛而仇者快，这是必然的一连串反应。

"三思而后行，谋定而后动"是克服冲动的最佳良药，是古代先贤留下的不朽名言。这两条警句不但应该让那些冲动型的人熟记，而且也应该让所有中国学子都深刻领悟。

三思而后行，思考些什么东西呢?思考的是问题的根源和起因。问题发生后，就需要知道发生问题的根源是什么，导致问题的诱因是什么。只有当这些问题的正确答案都找到后，才能考虑解决的方法。

之所以要三思，是因为问题的发生是很多原因导致的，其背景是复杂的，单凭直觉很难得出正确结论，往往需要一段时间的分析归纳或者调查研究，才能理出头绪。而且也有被人制造假象，提供虚假线索的可能，一不小心就有误入歧途的危险。所以，思维必须要精细缜密。思考一遍还不够，还需要检查一遍，然后在行动之前还要复查一遍，确保行动万无一失。

三思以后，在解决问题的方案上，还要再考虑，这就是"谋定而后动"的道理。谋就是计划、方略，是解决问题的方针和策略。只有行动方针确定了，才能采取行动。这种行动方针是经过思考的，而不是那种本能冲动想到的。谋略思考是为了寻找合适的方案。本能冲动型的人总是只想到一种行动，只考虑解决面上的问题，对后续行动和影响却不考虑。仔细考虑对策后，就有可能既把问题解决，又避免了出现副作用。这样才能使问题得到圆满的解决。

谋定而后动就需要在发生问题时沉着镇静，不急于立即采取行动，而是静下心来想一想。心急的人往往会不耐烦地催促赶快采取行动，因为他们总是担心时间紧急，再不采取行动就来不急了，其实，越忙就越容易出差错。如果事先没有考虑好，路子没走对，反而会耽

误时间。所以，中国古代有句俗话，叫"磨刀不误砍柴工"。先把刀磨快了，看起来耽误了工夫，但是在砍的时候由于刀口锋利，效率高，反而节省了工夫。也像出门开车，事先把地图看好了，顺着标志一路开去，就可以不绕弯路，节省时间。如果慌忙上路，看起来节省了看地图的时间，但是一旦走错了路，可能就会浪费比看地图长很多倍的时间。

虽然说"条条大路通罗马"，但是肯定有最便当、最短路程的捷径。我们不可能一条条地找，然后才发现最短的路。如果事先花时间研究，问清路线，就可以免去在路上摸索的时间，这样一出发就能登上最佳的路线。解决问题也是这样，一个问题可能会有许多解决方案，但是肯定有的方案是不好的，有的方案可以省时省事，其中肯定有一个最佳方案。而谋定就是要找到最佳方案。

所以，凡是冲动型的人，一定要认识到自己的莽撞行事往往会带来更多更大的麻烦。要时刻记住王蒙的话："在任何处境下保持从容理性的风度。心存制约，遇事三思，留有余地。"让自己成为有勇有谋的人。

实在没有控制住，发了火，生了气，失了态，怎么办?无他，赶快降温灭火。这还算你的一个好处，你的火来得快去得也快，叫做不黏不滞，叫做日月之蚀，叫做迅雷暴雨之后，仍然是雨过天晴。人做不到无过无咎，但是无论如何也不能将错就错，变本加厉，讳疾忌医。

□乐于接受别人的忠告

世外桃源平息无波的生活是人人所向往的，然而人世间果真有这种生活存在吗?这只不过是大诗人陶渊明的一种理想和追求罢了，没有人愿意自寻烦恼。但是在人生中，总是蕴藏着或多或少这样那样的问题，我们必须正视它，寻求解决之道，如此，才能使我们的人生更有意义。

人非圣贤，孰能无过?我们每个人在性格或在待人处事方面，难免有不曾发觉的死角或是一时疏忽。若在此时，有人提醒我们的缺点，

我们应衷心感激。所谓朋友之道，贵在劝导忠告。"忠告如雪，下得越静越长留心田，也越深入心田"(瑞士，希尔泰，《书简--友情》)。忠告是别人送给你最丰富的礼物。

第81节：第八章 善于保持自制与冷静(9)

"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。""人受谏，则圣；木受绳，则直；金受砺，则利。"(孔子家语)。然而现代社会，能够直言不讳地指责他人缺点者已日渐减少。无论是你的上级、长辈或同事，大都不愿意冒着使别人恼恨的危险去忠告别人，而都抱着独善其身的态度漠视一切，追究其原因，如果人人皆能诚恳、虚心地接受别人的忠告，而且人人都期待他人的忠告，则这种现象又如何会出现呢?平心而论，真正能够苦口婆心地劝告我们，指责我们的人是谁呢?不外乎父母、师长、兄弟、妻子、朋友或子女等。他们的目的无非是希望我们在人际关系上更圆满，在事业上更成功。但是，忠言逆耳，大多数人对于忠告总是有一种逆反心理，从而导致原有的密切关系破裂。从某种程度上说，忠告确是一件危险的事情。如在这种情况下仍有不顾后果提出忠告者，一定是对我们怀有深厚感情之人。一个从来不曾受到他人忠告的人，看似完美无缺，实际上可以说他是一个毫无良好人际关系的真正孤独者。

由此看来，受到忠告说明你周围有人在关心你。"不闻不论，则智不宏。不听至言，则心不固。"(汉，荀悦，《申鉴》)但是，若接受忠告时的态度不够坦然，则将会使你的朋友弃你而去。从另一个角度来说，忠告者也能从你的态度中得知你是否是一个坦诚的人，或是个骄傲自大的人，或冥顽不灵的人，进而影响对你整个人格的评价。一个谦虚上进、追求完美的人一定是个能够接受任何善意建议的人。如此，即使是与你只有点头之交的人，也将乐于对你提出忠告。

具体而论，接受别人的忠告，应把握以下几点：

1．要"照单全收"

忠言必须"照单全收"，不管正确与否，事后再慎加选择，切莫拒绝，更不能当场轻下诺言。很多人受到忠告，但只有智者才能从中得到裨益。

2．诚恳地道歉

"啊!是我疏忽了，十分抱歉，今后一定改进。""对不起，这是我的错，请你原谅。"如能诚心地道歉，对方一定能原谅。

3．不逃避责任

别人忠告你时，如果你用"但是"、"不过"、"因为"等词一味地辩解，或急欲掩饰过错、保护自己，只会使你的过失更加严重，使存在的问题变得更加复杂，因而无法寻找正确的解决之道。

4．不强词夺理

有些人在犯错误之后，受到长辈的指责，非但不思悔改，反而理直气壮地陈述自己的不正确的理由，说什么"你也曾年轻过呀!难道你年轻时就那么十全十美从没犯过错误吗?"如此的态度将使长辈甩袖而去，再也不管你的事了，这对自己有害无益，而且将会阻碍你人格的发展。

5．不自我宽恕

许多人遭到失败时，总是找许多理由和借口来宽恕自己，或认为不是自己能力不高，而是时运不济等等。如持这种态度，则最终仍将无法克服自己的缺点，而使自己更显孤独。对于别人的忠告不要默然置之，必须表现出乐于坦诚接受的态度。

6．对事不对人

对于别人的忠告，应仔细反省其所指责的事物，而绝不应该耿耿于怀。敞开胸怀接受批评，彻底反省、思过、改进，接受忠告并善加活用，使他人的忠告成为自我成长的原动力，这才是一个正常人应持的正确的处世态度。

□避免干蠢事

史蒂芬·马克是个有成就的人。毕业于哈佛大学的他，36岁时已成为福克斯电视台和福克斯新闻处的总裁。但去年夏天，马克的事业忽然翻船，因为抢了上司的风头，使上司大失面子，他突然被通知"下岗"了。

为什么像史蒂芬·马克这样的聪明人会干这样的蠢事？弄清聪明人为什么会犯自毁前途的错误，有助于我们避免重蹈覆辙。以下是聪明人干蠢事的几点缘由：

1．骄傲自大

"聪明人总是比一般人多知道些事情，"纽约市洛克菲勒集团的副总裁布兰丹·塞克斯顿说，"因此很容易就会以为自己无所不知。"

1990年，有人揭发名校斯坦福大学要纳税人负担一些与政府研究工作无关的开支，例如买了一艘22米长的游艇，以及为大学校长唐纳德·肯尼迪的新夫人举行了一个欢迎酒会。可是肯尼迪不认错。他承认曾用公费支付一些"间接研究费用"，包括购买餐巾、桌布以及在他住宅里举行一次晚宴的开支。他还说："我甚至可以理直气壮地说，这屋里每一朵花都应该用间接研究费用来购买。"

第82节：第八章 善于保持自制与冷静(10)

肯尼迪用这种狂妄态度处理这宗引起公愤的事，结果是自掘坟墓。"他似乎认为他做的每一件事都是完全正当的--因为是他做的。"斯坦福大学里一个熟悉内幕的人说。不到几个月，肯尼迪宣布辞去校长职务。

2．孤立无援

一个人如果特别聪明，那么他从小就容易离群索居。聪明的少年会觉得自己和其他儿童格格不入，于是很自然地会物以类聚，只和别的聪明少年交往。这种现象也会在公司里发生。

"聪明人多半只喜欢和其他聪明人在一起，"美国国际通讯公司的执行总裁詹姆斯·韦斯利说，"那本来是好事，可是，当这些人开始倚靠聪明，排斥经验，就大事不妙了。"

危险之一就是不愿意承认有改变的需要。"当一班聪明人一致同意了一个计划，"韦斯利说，"他们会对这个计划坚持到底，即使其他人都已看到方向错误，他们也不会回头。"

不久前，万国商业机器公司就发生了一个这样的例子。几十年来，这家公司在电脑行业一直独霸一方。后来，大型电脑的市场开始衰退，消费者转为需要较小、较便宜的系统。然而，万国商业机器公司的经理阶层没有料到这场革命的步伐那么快速，结果如何？该公司在过去两年共亏损了78亿美元，创下了空前纪录，被迫大量裁员。

要和别人合作顺利，听取别人的意见是非常重要的。可是，有些聪明人因为对思想比他们慢的人不耐烦，不愿听取别人的意见。

"而这种不耐烦，可能是危险的陷阱。"国际通讯公司的总裁罗伯特·舒佛说。

某规模庞大饮品制造公司的市场推广主管聪明又能干，但是他负责推销的一种新饮品在市场上反应冷淡。后来，他的上司发现他的下

属曾向他提出许多忠告，但他一概置之不理。他的解释是："无能的主管才会听下属的意见。"他的事业不久之后就走向下坡。

3．不顾后果

聪明人脑子里总是在想："我的下一个高招……"他们老是觉得自己无所不知。聪明人都喜欢行险招，结果往往是聪明反被聪明害，就像美国前参议员加利·赫特那样。赫特曾被纽约时报誉为"当代美国政界最有智慧的人之一"，1987年初，他竞选民主党总统候选人，胜望极浓。当时有传言说他有婚外情，他于是向新闻记者提出挑战："跟踪我吧。"他们真的去跟踪他，结果发现他和29岁的模特当娜·莱斯在一起。一张小报刊出了赫特在游艇"胡闹"号上把莱斯抱在怀里的照片后，赫特想成为总统的美梦随即破灭了。这是他自己不顾后果的结果。

4．过分好胜

许多聪明人都不了解一个简单的事实：在这方面胜人一筹，并不等于在另一方面也一定能成功。

哈佛商学院毕业生维克托·奇亚姆利用电视广告推销他的雷明登产品，赚了好几百万美元。1988年，奇亚姆收购了职业足球队"新英格兰爱国者"队。可是，经营一支正在挣扎求存的足球队和推销电动刮胡刀完全是两回事，他不久就亏损惨重。到奇亚姆把球队出让的时候，他已经损失了几百万美元。

许多有杰出成就的聪明人都会从这些大错中取得教训。他们愿听别人的意见，不会目空一切。他们积极征求下属的建议，知道自己的弱点在哪里。

美国的萨姆·沃尔顿是一位商界奇才，把一家卖廉价商品的铺子发展成为有资产550亿美元的华尔市场集团。他的成功之道是不把自己关在总部里面。他常常坐他自己的飞机到全国各地巡视各分店，听取"合作者"的意见，甚至向顾客赠送巧克力花生糖。

沃尔顿的谦虚是他成功的另一因素。这会令竞争者低估他，而他的雇员则觉得什么都可以对他说。"我们并不是精明过人，但我们肯改革。"沃尔顿去世前不久曾这样说。我们只需相信这句话的后半句。

哈罗德·丁克尔在39年教书生涯中注意到一件事。他说，进入社会后取得杰出成就的学生，几乎没有一个是从前在学校里成绩最优异的学生。其中一个原因是那些聪明学生会犯愚蠢的错误而自毁前程。但更重要的原因是：那些成功的人知道，如果你只是第二名，就要加倍努力。

第83节：第八章 善于保持自制与冷静(11)

□ 面对挫折要沉着应付

人不到社会做事则已，如果到社会上做事，总免不了遭受挫折，往往是做大事遇大挫折，做小事遇小挫折。本来如果做事能始终得心应手一帆风顺，那就是成功。做大事的大成功，做小事的小成功，不做事的人不成功。但是如果希望全世界无论智愚贤肖，都是成功的人，那么也是一种幻想，绝不会成为事实，而且事情无论大小，做起来都没什么不顺的话，那就分不出谁是智，谁是愚，谁是贤，谁不肖了。而一帆风顺在贤者智者看来，反而觉得波平如镜毫无刺激，生活的意味也太平淡了。

有本领的人，多半希望生活能有曲折，多变化，才觉得够刺激而时时有所收获。所以做事的曲曲折折，是给你的一点刺激，正可提高你的注意力，考验你的能力，训练你的品性。

从表面看，挫折是你的失败，然而再做进一步探讨的话，挫折对你是有益而无损的，在很多情况下说教是无用的，而必须经过实际的挫折才能成功。

有些人在遭遇挫折后，总是不先自己设法应付，却先想到可以求救，朋友有力，就向朋友求救，教别人来冲锋，自己坐享其成。这样虽然遭到挫折，却和未遭到挫折一样，他的生活还是安适顺当的，不必苦其心志，不必劳其筋骨，也不必饿其体肤、横于虑、困于心。因此他的生活经验一点也不会丰富，即使成功，这成功也好像芝草短根，豆泉短源，一点也不稳固。

有些人遭到挫折时，并没有后援可以求救，逼得他不得不自己去应付，然而一面应付，一面却感到棘手，于是就发牢骚，以为"我生不辰，逢此鞠凶"，以为人为其易，我为其难，于是奋斗精神就打了很大的折扣，如此一来，小挫折还能勉强应付，大挫折就一定应付不了了。他的牢骚，绝不是对挫折而发，而是对人而发，以为一切亲戚朋

友，都是见义不为，都是坐观成败，却不知道自己的奋斗程度，达不到引起亲戚朋友同情的程度呢!

有些人在遭遇挫折时，把自己的能力估计得太低，把挫折估计太高，因此心慌意乱，不敢与之奋斗，立即竖起了白旗，自愿投降，认为前面的路既然走不通，倒不如向后退去，以保全实力，与其前进而玉碎，不如退后求瓦全。于是他的人生，只有采用"混"字诀，混到哪里算哪里，抱着混的人生态度，还有什么成功可言?只好做人的附庸，受人支配，受人指挥，做些无关紧要的工作，希望工作越简单越好，责任越轻越好。望见了困难，便往别人身上推，或急急躲到后面去，免得遭遇挫折，他自以为这是所谓的不吃眼前亏呢!

有些人遭遇挫折，便发脾气，不想想应付的办法，只是一味顶撞、好勇斗狠，不计得失、不问成败，什么曲线战术，什么迂回战术，什么侧击包围，什么把握要紧，他概不注意，只知固执不化，只知蛮干到底，结果是小事变大事，大事变成不可收拾的局面。历史上项羽就是这种典型，到了兵临城下，四面楚歌，还要以斩将扯旗，表示他的本领，直到自刎以前，还要说："此天亡我，非战之罪也!"谁知他的失败，却是失败于发脾气和一味顶撞呢!

有些人遭遇挫折时，一面应付，一面忍耐，但并不是想立即解决困难，而在维持现状，认为只需控制时间，深信挫折是会随时间而有变化，等变化到有利于他的时候，挫折自会化为乌有。这种长期应付办法，在绝对劣势的局面下，的确是很好的战略，但是在均势局面上，便不需要这个旷日持久的办法了。而且一味地拖，而不把发展的趋势控制在手里，单单控制时间，会养成贻患、铸成大错呢!

所以，在遭遇挫折时最现实的应付办法，是在事情未发生之前就注意到它的警示，预先做好准备，挫折虽大也要处之泰然，兵来将挡水来土掩，注意事情的变化，控制事情的动向，将情势从被动转到主动，不焦急不懈怠，该做事的时候做事，该休息的时候休息，不轻敌不悲观，沉着应付，不怕打击，用冷静的头脑及高度的毅力，与对方

周旋到底，那么就不愁胜利不属于你。万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢图谋东山再起的机会，只要一息尚存，仍有做最后决战的本钱。

第84节：第八章 善于保持自制与冷静(12)

□努力克服书呆子气

有些男人常常带一种"书呆子气"，也被称为"书生气"。这是一种不成熟的表现，这种现象主要发生在读书人身上，主要有如下特征：

（1）处世不精明，不善于适应环境，不善交际，不懂人情世故。呆板木讷，说话做事多不合时宜，令人好气又好笑。不知不觉就得罪人。

（2）性格多半内向、孤僻，不好动，不合群。兴趣少但专注，注意力常集中于一点而不能灵活转移，对所感兴趣的事常沉醉痴迷，对兴趣以外的事漠不关心。终日晕头晕脑，稀里糊涂，丢三落四。健忘，常常忘记自己要做什么，或四处找手里拿着的东西。

（3）看问题偏激，易走极端。有时把简单的问题复杂化，有时又把复杂的问题简单化。处理事情要么主观武断，要么优柔寡断。喜欢沉思、幻想，有时又易冲动。有时多心多疑、神经过敏，有时反应迟钝。思想行为古板，不合潮流。

（4）缺少组织能力、管理能力、决策能力，不会见机行事、随机应变。处理事情常出漏洞，遇上麻烦多采取退避态度。常自命清高，与世无争，又自以为是，固执己见。有夸大性自卑心理。喜欢引经据典，咬文嚼字。

（5）生活散漫拖拉随便，无条理，不善计划安排，不拘小节，不修边幅，常显得窝窝囊囊、缺少派头。但也有的恰恰相反，特别讲究生活细节，非常拘谨、严肃，不苟言笑，一本正经。

书呆子气是怎样形成的呢?有书呆子气的人几乎都是书呆子，都与读书有关系。但是，书呆子不是先天智力低下，不是神经系统发生了毛病。相反，他们的智商通常都较高，而且对于某些方面的知识知道得比一般人要多，只是因为他们终日把自己的兴趣和活动范围局限于书本上，不与人打交道，不问世事，远离复杂的社会生活，脱离社会

实际，所以认识能力、思维能力便会形成一种刻板的固定模式，一旦离开书本，面对复杂纷纭的大千世界就一筹莫展，给人留下一个迂腐的形象。

心理学知识告诉我们，人的心理正常发展，除了需要必要的书本知识外，更重要的是需要社会生活经验，需要人与人之间的信息交流。长期独处，人的心理就得不到完善发展，就难以应付社会生活。

我们常可以在书呆子身上看到这样两种现象：有的少年老成，小小年纪就一副老先生的样子。有人认为这是成熟的表现，实际上这是心理发展不完善、有缺陷的表现。有的人老大不小，说话行事却显得很幼稚，带着童稚的天真，令人发笑，这也是心理发展不完善的表现。

不少人有书呆子气自己并不知道，只是常感到自己缺乏为人处世的经验，虽然这给自己的生活带来不少困难，但并不在意，有的人甚至把书呆子气看做是清高，是读书人的修养，因而瞧不起那些精明圆滑的人，认为他们狡猾、虚伪、势利眼。有的人一身书呆子气，又不愿意承认，便利用这种消极的自我防卫心理机制，自我辩护，自我安慰，这是不利于克服书呆子气的。有的人一旦发觉周围的人都将他看做书呆子，便感到很自卑、丧气，夸大自身书呆子气的严重性和书呆子气对心理发展和个人事业前途的危害性，这就更影响自己克服书呆子气的信心，从而加重了书呆子气。实际上，人们对书呆子的评价一般都是很宽容的，一般人都认为：书呆子往往都是老实可靠的人，他们有知识，因为一心做高深的学问，所以才不懂人情世故；书呆子多是清高雅静的道德君子，没有那种庸俗的市侩气，非市井小人可比；书呆子多半诚实、憨厚，不虚伪，不做作，不搞阴谋诡计，不背地里整人，埋头做学问，不问俗事，不争名夺利。所以如果你发觉自己是个书呆子，不要背思想包袱、把它看成"不治之症"。当然，书呆子气毕竟是一种不正常的心理现象，如果认为书呆子气是文人的一种优良气质，应加以保留或发展，则只能强化这种不正常的心理。

书呆子气一经形成就不那么容易改变，因为它已成为人的性格的重要组成部分，但也并非完全不可改变。心理学家总结的下面建议对改变书呆子气会有所帮助：

第85节：第九章 如何在职场上步步走高(1)

1．解除消极的自我防卫机制

自我防卫机制是人为了保护心理免受创伤而形成的一种特殊心理功能，但它可起消极作用。一个人为了掩饰不符合社会价值标准、明显不合理的行为或不能达到个人追求目标时，往往在自己身上或周围环境中找一些理由来为自己辩护，把自己的行为说成是正当合理的。如把自己无能、不善为人处世说成是清高、不愿与俗人同流合污；明知自己一身书呆子气，硬说这是"文人"的特征，是道德高尚的表现，竭力诋毁精明人，以"难得糊涂"为自己开脱。这种自我防卫可以起到维护心理平衡的作用。

但从心理学的认识失调理论看，人们只有在体验着心理失谐的紧张痛苦时，才愿意改变自己的态度，达到新的心理平衡。如想改掉书呆子气，就必须充分认识到书呆子气的弊病，为克服它提供充分的理由，以造成心理和谐。所以首先应解除消极的自我防卫机制，尽量不为自己的书呆子气辩护。

2．积极主动地进行人际交往

形成书呆子气的根本原因是埋头书本，不喜欢与人交往，缺少社会经验，又因为缺少社会经验，不能应付复杂的社会生活，便采取退缩回避的策略，不与人打交道。要打破这种恶性循环，必须强迫自己与人交往，多参加集体活动，感受集体活动的兴趣，培养活动兴趣，培养对客观事情的好奇心。通过与各种各样的人打交道，通过实践，了解人情世故，掌握处世艺术。应像规定自己每天的学习任务一样，规定自己每天的交往任务。同时，要正确估计自己的交际能力，估计过高易受挫折，估计过低会使自己失掉交往的信心，都将影响自己的交往活动。

第九章 如何在职场上步步走高

就算你在办公室受了多大冤屈，苦水满腹，都不应该向同事诉苦。原因有二：其一，牢骚如同狐臭，人人避之惟恐不及，没有人有义务当你的情绪"垃圾桶"；其二，办公室不是你找心理医师的地方，有些人会以为互相交换心事是两人结盟的保证，但万一有一天两个人不再是朋友呢?

□赢得上司器重的八种方法

除了最高层领导外，每个员工都有上司。如果你的工作完成得很好，你的业绩也不错，但你的上司却有可能不喜欢你。因为你只知道埋头做自己的工作，却不注意上司怎么看你。所以，不管你是什么样的职员，都要知道怎样让你的上司喜欢你、器重你、提拔你。想要获得这样的效果，你可以依照下面提供的建议去做：

1．主动报告你的工作进度

上司的心中往往有些疑虑：下属每天好像都很忙，但又不知道他们在忙些什么，又不好意思经常去问。因而下属一定要主动报告自己的工作进度，让上司放心，不要等事情做完了再讲。有时小小的一点错误，发展到后面就会变得很大，所以最好早早地向上司汇报你的工作进度，一旦有错误，他可以及时地纠正，避免大错误的产生。

作为一个下属，你有多少次主动向上司报告你的工作进度？须知，经常地向上司报告，让上司知道你的工作进度，让他放心，才能让他继而对你产生好感。对上司来说，管理学上有句名言：下属对我们的报告永远少于我们的期望。可见，上司都希望从下属那里得到更多的报告。因此，下属越早养成这个习惯越好，上司一定会喜欢你向他报告的。

2．回答上司的询问时要做到：问必答，答必详

许多员工在回答上司问题时不太注意回答方式，一些回答方式可能让上司暗地里觉得受不了。"张小姐，昨天下午说过的那个报表今天一定要交给我。""知--道--了，老--总，你没看到我在写吗？"如果下属

这样子回答上司的问题，上司可能当时不说，但一定会非常地不喜欢。也许就因为那天你的言语让他不舒服，导致他对你心生厌恶。

如果上司问你话，你一定要有问必答，最好是问一句，答三句，让上司清楚地了解情况。你回答的比上司问的多，则可以让上司放心；若你回答的比上司的问话还要少，则会让上司忧虑，这不是一个聪明员工的做法。

第86节：第九章 如何在职场上步步走高(2)

回答上司的问题时，有一件小事不能随便。上司进来问话时，立即站起来回答是基本的礼貌，很多人没有这种习惯，上司问话时依然稳坐钓鱼台。这一点，日本公司的员工做得很到位。日本上司在问下属问题时，下属通通都是马上站起来回答。通常中国的员工对上司讲话不够礼貌，更不要说有问必答而且答得清楚了。这虽然是细节，但想要让上司喜欢你、满意你，在这方面还是不能随便的。

3．学习上司的能力，了解上司的语言

做下属的，脑筋要转得快，要跟得上上司的思维。

你的脑筋会不会转得比你上司快？一般不会，那你要不要去努力地学习？肯定要的。

今天他有资格当你的上司，肯定有他自己的一套方法，有比你强的地方。因此，你不仅要努力地学习知识技能，还要学习你的上司，这样才会听得懂上司的言语。当他说出一句话时，你能知道他的下一句话要讲什么吗？这就需要你知道他的言语，能够跟得上他的思维。若不努力地学习上司的优点，那当你的上司已想到十年之后的发展宏图，你才看到下个月的计划，你跟他的差距就会越来越大，此时，想要他重用你、提拔你是不可能的事情。

不想当将军的士兵不是好士兵。下属想超越他的上司，是非常可贵的精神，但要超越自己的老板却并非易事。想要超越自己的老板，首先就要学会老板的本领，然后再谈超越。你若连老板的那一套都没有学会，何谈超越呢？因此，一名优秀的员工要不断地学习，不断地充实自己，才会提升自己，获得上司的赏识和提拔。

4．知错就改，不犯同样的错

一个经典的故事。日本一家电器公司的老板准备物色一位职员去完成一项重要的工作，在对众多的应聘者进行筛选时，他只问一个问题："在你以往的工作中，你犯过多少次错误？"他最终把工作交给了

一个犯过多次错误的员工。开始工作前，他交给该员工一本《错误备忘录》，嘱咐道："你犯过的错误都属于你的工作成绩，但是你要记住，同样的错误属于你的只有一次。"这说明，上司会给员工犯错的机会，但总是不希望下属犯同样的错误。

人非圣贤，孰能无过？员工也一样，不论多么优秀的人都是会犯错误的，只有无所事事的人才不会犯错。聪明员工的可贵之处是能在每次犯错误之后，接受教训，及时总结经验，同样的错误绝不犯第二次。但一个人要真正做到不犯二次过错，其实是非常不容易的事情。一个人犯第一次错误叫不知道，第二次叫不小心，第三次则是故意。不要以不小心作为犯错误的借口，更不能故意去犯错误。如果你能对上司说："老板，您放心，这是我第一次犯这个错误，也是最后一次。"那就非常不简单了。不过你能够说到做到吗？如果能，那你的上司会相信你的毅力，认同你的素质，并进一步地赏识你。

5．了解上司的处境，尽力帮助他

上司在工作中出现失误时，千万不要持幸灾乐祸或冷眼旁观的态度，这会令他极为寒心。此时的你应该帮他总结教训，多加劝慰。持指责、嘲讽的态度易把关系搞僵，使矛盾激化。己所不欲，勿施于人。当你犯错、失败的时候，也希望得到别人的帮助、劝慰而非冷嘲热讽甚至落井下石吧？你的上司也是如此，如果你能体谅上司的处境，并且在他需要的时候伸出援助之手的话，你定会得到上司的信任，而上司以后也会对你另眼相看。

6．接受任务时毫无怨言

最完整的人事规章，最详细的职务说明书，都不可能把人应做的每件事都讲得清清楚楚，有时会临时跳出一些事来，下属也会临时接受一个工作任务。假如公司一位重要的客户要来，为表诚意，公司要派人去接他。这是临时的事情，职务说明书里是不会有的。那么被派的人如果说："凭什么要我去？我已经下班了。我来时，你们有没有讲过要这样做？"如果你这样计较，你在一个组织里是很难出头的。临时

的事是一定要有人做的，你要一口答应，一肩挑起。最难的是：要毫无怨言。如果你毫无怨言地去做，你的上司会非常地感激你，他即使当时不说，也会利用另外的机会表扬你、奖励你、回报你。

第87节：第九章 如何在职场上步步走高(3)

人不要太斤斤计较。中国有一句话：吃亏就是占便宜。这是很有道理的，因为你在一个地方付出了，会在别的地方得到回报。一个公司的成功要靠全体的努力，你要毫无怨言地接受任务。

7．对自己的工作主动提出改善意见

这是最难做到的事情。如果你的上司说："各位，我们来研究一下，工作流程是否可以改善一下？"严格说来，这样的话，不应该由你的上司来讲，而应该由你说出。所以每过一段时间，你应该想一下，工作流程有没有改善的可能？如果你才是你所做的工作的专才，而你的上司不是，却由他提出了改善计划，想出了改善办法的话，你应该感到羞愧。

你敢说你的工作流程都很完善？事实上，任何一个工作流程都不是十全十美的，都有改善的可能。最糟糕的是大家都无所谓，安于现状，不对它进行改善。一个组织没有进步，这点做得不好是重要的原因。大家都不想改善，而你却做到了，你就同他人不一样，上司也会喜欢你、看重你。

8．了解上司的喜好

无论是谁，都会喜欢听别人说一些赞美的话。你的上司也不可能摆脱这种情绪。下属要了解上司的喜好，倘若你在汇报中插入一些上司平素喜欢使用的词，就会让他另眼相看。此外，对上司的工作习惯、业余爱好等都要有所了解。如果你的上司是一个体育爱好者，你就不应在他的球队比赛失败后，去请示一个需要解决的其他问题。一个精明老练、有见识的上司是欣赏了解他，并能知道他的愿望与心情的下属的。

□沉着应付办公室小人

你本是与人为善，想平静、安稳地度过每一个工作日，但不幸遭遇办公室"是非小人"，变得一筹莫展，不知该如何对付。这里支上几

招，不妨操练一下，也许可以让你对这些"是非同事"产生免疫力。

1．沉着应对，让理智控制情绪

有一种人的眼睛是专门用来盯着别人的，你一旦出现漏失被他发现，他便惟恐天下人不知，以教导的口吻，像对你有无限的关怀一样大声说出来，而且往往选择领导在场、同事集中的时候。其居心无非是要夸大你的错误，扩大错误的影响而已，借此提高自己在办公室的地位，想起来实在可恶。但遇此情况，千万不能"恼羞成怒"，那样就正中人家的下怀了。记住，你"出错"在先，不管怎样都无法推卸责任，如果再针锋相对地争吵起来，就更显得缺少风度。

支招：沉着一些，让他充分地表演，旁观者都不是傻子，他的居心别人都能有所察觉。然后坦承自己工作中的失误，以谦虚勇敢的态度轻轻化解他递过来的狠招。最后不妨诚恳地表示向他学习，自嘲一下："谢谢你的指正，我以后一定注意，希望不会再有下一次。"这叫积极地补救。当然了，记住这种人的真实面目，看清他的用心，凡事自己细心些，不给对方可乘之机才是更稳妥的方法。

2．亮出自己的态度，绝不放任第一次

办公室流言在所难免，有的你可能永远听不到，有的可能在特别凑巧的情况下传入你耳中。比如，你给领导送报表，走到领导门前还不及敲门，就听到有人正在打你的小报告，而且纯粹是歪曲事实，信口雌黄，这让你如何不生气？但此时最忌讳气冲脑门，一冲动进去与人争个对错。领导会想，你怎么会正好听到，有这么凑巧吗？说不定会认为你在偷听，而且领导还会对你的人品进行质疑。

支招：第一步是掉头走开。不管你有多憋气，也要指挥自己的双腿赶快离开。第二步是单独约对方严肃谈话。这种事情只要遇到一次就必须想办法解决，绝不能听之任之，否则此人会有恃无恐，变本加厉，让你后患无穷。要把事情直接说出来："我恰巧听到你对领导说某件事，我想你可能有些误会，我现在就给你澄清一下。以后如果有什么疑问可以直接问我，我如果回答不了，再找领导也不迟。"这样他自

然会明白，他的行为你已经知道了，这次只是一个提醒，下不为例。再要背后乱讲时，他可要好好想想后果了。

第88节：第九章 如何在职场上步步走高(4)

3．远离饶舌妇，不要卷入是非圈

有的人喜欢搬弄是非，坐山观虎斗。你可要注意了，在你面前痛斥别人的不是，猛夸你的长处的人，千万别信他！从你眼前一转身，他就会把同样的话重讲一遍，当然浑身"不是"的就换上你了！这种人是天生的长舌妇，好像不讲别人坏话日子就过得不舒坦。只要你顺着他的意思说上几句别人的不是，或是对他的话随声附和，那就等着吧，有一天就会传到当事人耳朵里，讲人是非的当然会变成你。这样是非就惹上身了。人家若是找上门来论个究竟，你不见得能解释清楚，而如果别人并不找你理论，却在心里默默地记下你时，天啊，你就等着背后挨刀子吧！

支招：保持沉默。不支持他的观点，也不反对他的观点，任他自己说个唾沫横飞、天花乱坠，你只管咬紧牙关不出声，渐渐地他就会感到无趣，再不到你面前说东道西，你也好落个清静。还有一个办法：顾左右而言他。可以谈谈美容，谈谈健身，说天气真好、心情不错，就是不说谁是谁非，把话题绕开，专挑无关痛痒的话来扯，他就没劲了。记住一个原则：在是非的漩涡里只会越陷越深，趁早远离它！

4．掌握尺度，谨防"习惯成自然"

有的人喜欢颐指气使，仿佛只有这样才能显示出自己的地位高高在上。如果你是新人，或者资历较浅，可能在心理上比较认可多做些工作，多为别人服务。但是要记住：给人适度的尊敬是对的，多做些事情的态度也是好的，可是如果公私不分，一味地任劳任怨，非但不能博得对方的好感，反而容易让人看不起你，忽视甚至轻视你的劳动。更有甚者，十次你有九次依了他，只有一次没能使他满意(他才不管是否因客观因素确实无法做到)，他也会如鲠在喉，全然不念你往日的好处，觉得你不给面子，或是与他作对，以前你的种种好处便一笔

勾销了。你说，你气是不气？原因要在自己身上找，一味地任劳任怨已经形成了习惯，他在心理上已经适应了，偶尔一次不顺，便会令他不能忍受。

支招：讲原则，讲尺度。公事：该做而且做得来的事，坚决做；该做但是做不来的事，尽量做；不该做虽然做得来的事，不做；不该做而且做不来的事，坚决不做。私事：愿意替人效劳的事，随便做；不愿替人效劳的事，不委屈自己去做。这样才能在别人心里树立起一个标杆，他们请你做事之前，首先会衡量一下你是否会去做、是否愿去做，然后才会对你说出来。于是，"原则"和"适度"帮你过滤掉了许多不相干的事。让自己轻松些难道不好吗？

□ 做人做事保存实力

善良是人的一种宝贵品质，但世间除了善良的人以外还有很多"好战分子"。所以，我们必须以坚定姿态来捍卫自己的善良，让别人觉得自己虽善良但不是软弱可欺。那些喜欢向别人挑战的人，也不是针对一切人都施以强硬。强硬的人自不用说，那些神态严肃者，他们也不敢挑战，只对准了那些善良的人们，而且他们要先看一看这些人是不是软弱。

因此，我们不能给他们提供被攻击的机会，要在善良的背面有坚定的心理支持。柔但不"弱"，善但不"过"。须知"马善被人骑，人善有人欺"。当我们的利益受到侵犯时，要毫不犹豫地站出来捍卫。我们要想保护自己，不被人欺，就必须在日常生活和工作中学"乖"一点。

下面是我要教你的方法。

1．不要随便与人交心

在公司中社会活动比较多，多参加这些活动可以加深同事间的感情，但切忌随便交心。只有你和同事都知道竞争没有用或者你们都放弃了竞争时，才会有真感情。在两个相互竞争的同事间，动了真感情，只会自寻烦恼。

2．别当"替罪羊"

在单位里，有的上司精明能干，对下属要求严，这样，下属也不会懈怠；而有的上司却只做官不做事，敷衍他的上级。还有一些同事在与你合作时责任心不强，一旦有什么闪失，他会推卸责任，拉一个人替他"背黑锅"。

第89节：第九章 如何在职场上步步走高(5)

怎样才能不被上司抓住当"替罪羊"、不为同事"背黑锅"呢？一方面，要和上司、同事搞好关系，上司或同事就不会抓你；另一方面，做事认真，不马虎，事事都要白纸黑字做得有实有据，这样即使错了也可以用证据解释清楚。

3．自我贬低会招致别人的欺负

像"怎么都无所谓"、"我不在乎"、"这我不大懂"之类的话最好不要说，这样的话体现出你的软弱。在公司发奖品时，本来你能得奖品的，结果因为有一个实力比你差得多的同事与你相争你就放弃了，这样做并不能体现你的大度，他也不会领你的情，说不定还认为你软弱可欺，以后会瞧不起你。

4．不要被人误会

大家都知道"道听途说"这个故事，是说一句话被不同的人传下来，已经与原意相悖了。你平时答复别人的话，经同事传播后可能变成一句令他难堪的话。

这种情况下，不要因为被人误会而再见面时畏畏缩缩、吞吞吐吐，要找个机会把事情真相告诉他。如午饭时间或休息时，可以和他谈一谈。如果他仍是一副爱理不理的样子，你也不要计较，就应直接说明："我绝对不会那样说你的，一定有别人有意歪曲事实。"这样表白就可以让他恍然大悟--你是冤枉的。表白后，稍停片刻，再笑着面对他，他会慢慢接受你的表白的，然后你再不失时机地提出邀请他去吃顿便饭。这样，一切矛盾也都释然了。

□解决冲突事件发生的方法

我们可以先做一个这样的假设：如果你是一位女秘书。下午4点半，你一看没什么事了，就给男朋友打了个电话，你们约定5点下班后，在楼下见，一起去吃麦当劳，然后再去看场电影。可差10分钟就要下班的时候，老板突然出现在你的面前，而且手中拿着一大叠文

件，很焦急地对你说："有一个客户突然决定明天早上9点钟来谈生意，这些资料能不能麻烦你准备一下?"你扫了一眼这些资料，恐怕没有三四小时是完成不了的。这时，你会怎么办?

暂时合上手，好好考虑一下。

第一种选择，是牺牲你自己的利益。你想，谁教咱从人家手头讨饭呢?只有认命吧。于是你下楼，向男朋友说声"对不起"，然后回办公室干活。

第二种选择，是牺牲老板的利益。你会跟老板说："老板，根据《劳动法》，我有权拒绝加班的哟。吴小姐今晚没有约会，你让吴小姐干吧，好不好?"多数时候，老板听了这样的回答肯定会气昏过去的，你的好日子也可能很快就到头了。

那么，有没有第三种选择?既不牺牲自己的利益，也不牺牲老板的利益呢?

美国人给出的第三种选择是：你在感情上必须先和对方"同步"，也就是你必须以"急人之急"的态度，表示对老板事情的关心，同时也诚实地告诉老板，你有约会，今天不能加班，不过，你愿意明天一大早来加班，保证老板在9点钟前拿到打印好的资料。美国人认为这是最好的折中方案。但我在国内商界朋友中就此求问，他们的回答大都是不能接受。

商界的朋友们普遍会想，万一你明天早上起不来怎么办?更何况，神经质的老板如果晚上看不到准备好的资料，也许会彻夜难眠的。那到底该怎么办呢?我想还可以采用下列方式来解决问题。

你可以向老板保证，今天晚上你一定会加班完成，不过要先吃点东西才行(提出合理的"条件")。老板如果说"好"，那你就下楼向男朋友说声"对不起"，先和他吃晚饭，电影就改天再看吧。这是一种很理性的谈判方法，所用的解决问题的模型就是"切割法"：赢者不全赢，输者不全输。

你也可以先去看电影，然后回来加班(当然也可以先加班，然后再去看午夜场电影)。这是用"议题顺序"的调换来解决问题的模型。

这两种情况相比较，先加班后看电影比先看电影后加班来得更好，因为先看电影老板可能会不高兴，而且看电影也有可能会看得忘忽所以呢。

你也可以说你自己身体不舒服，不过既然老板有急用，你一定会勉力而为，把资料带回家加班。这是一种让老板觉得有点亏欠的方式，在这里，它用到了两种谈判技巧：其一，是化反对为条件。一般情况下我们建议下级和上级谈判时，先维护上级的面子，然后去争取实质的东西。上级通常会比下级更重面子，因为上级即使输了实质的东西，他只输了一次；如果输了面子，领导权威崩溃，可能就一发而不可收拾了。因此，我们必须先维护上级的面子，这样才能跟他去争"条件"，比如上面所说的"带回家做"。其二，是"关系"的保持。谈判时除了解决台面上的问题外，我们通常还希望能经过谈判过程跟对方建立更加良好的关系，这样还可以做点长线的投资。你让老板觉得对你有点愧疚，对你们将来的关系自然有所助益。

第90节：第九章 如何在职场上步步走高(6)

当然，尽管这次你答应了老板的要求，但为了避免以后老板养成习惯，动不动就在下班前几分钟交给你一大堆工作，你可以在交给老板文件时，轻描淡写地暗示一下："如果有更多的时间的话，我可以做得更好"。在谈判理论上，这是一种"防止伤害扩大"的做法，而且它还有一个好处，那就是万一这次工作表现欠佳的话，它已经预先准备了一个理由。

列举了这么多解决问题的方法，不管你选择哪一种，"敢"谈判是最重要的。一定要记住两点：

第一，你是在"完成任务"的前提下，和老板讨论"方法"，没有什么可理亏的。

第二，没有必要去假设老板一定会反对。你试都还没试过，怎么知道一定会失败呢?

当然，公司的企业文化或老板的个性，也是你在考虑进退时的重要参考变数。比如老板希望你参加一个你认为不太重要的会议，这个会议其实并不是你非去不可的决策会议，而你刚好又很忙，并且即使你勉为其难地挤出时间去参加这个"无聊的会议"，老板也不会感激，而你又得花上很多时间才能把手头的事情做完，这时你会怎么做?

方法一是坚持你的原则：只要答应的事，你一定全力以赴。如果办不到，一定直说。而这件事既然做起来这么困难，你就可以坦白地告诉老板："对不起，因为某些客观因素，我可能无法承诺与会了。不过，会议的决议我一定会坚决贯彻执行，不会误公司的事的。"

方法二就是一口答应，一定会全力以赴。但到了开会前，再打电话给老板，告诉他，你很努力地想把手边一些事放一边，但因为和客户都约好了，一时放不下，所以没有办法参加会议了。不过只要你应酬结束回到公司，一定向老板报到，听取会议的精神。

上述两种方法，哪一种比较好呢?外企的朋友告诉我，他们会选择第一种。因为做人必须讲原则、可靠、可预测。宁可告诉老板实话，也不要答应了做不到。但国企的领导比较看重面子，还没有争取调整手头的工作，就一口回绝，也未免太不给面子了。因此，"面子"和"可靠"的重要性，因公司文化的不同，而有了不同的比重。这是我们在谈判时，除了"解题模型"外，不能不考虑的环境变数。

步入社会后，你一定会发现，对很多事情的考虑都必须比以前更细腻才行。比如你是公司的一个部门主管，今天公司奖励了你们部门3000元钱。你会怎么分配这3000元呢?

（1）按业绩表现来分。部门业绩最好的前三名，每人1000元。

（2）按实际需要分。单位里最穷的三个，每人1000元。

（3）均分，或者大家出去吃一顿等。

国外学者研究发现，开放程度越高的社会，会越讲求"表现"；而开放程度越低的社会，越趋向于"均分"。

总之，你必须掌握解决问题的基本方法，既有对公司企业文化的了解，又有对人际关系细腻之处的思量，这样才能无往而不胜。

□同事是你的镜子

英国作家萨克雷在他的著名小说《名利场》中，借女主人公爱米丽亚之口说道："世界是一面镜子，每个人都可以在里面看见自己的影子。你对它皱眉，它还你一副尖酸的嘴脸。你对着它笑，跟着它乐，它就是个高兴和善的伴侣。"这话用于对待同事的态度，不仅是形象的，也是很恰当的。

只有怀着一颗感恩的心来面对你的同事，把他们当做自己的一面镜子，不断地审视自己，才能够扬长避短。这难道不是一种虽然间接但却十分重要的依靠吗?

一位心理学家曾经说过，我们往往能够从别人的脸上看到自己的表情。这句话深刻体现了人与人之间的相互影响。

"我们公司的人最无情了。"有位女职员这么说。

接着她又说因为最近"想辞职"，所以就"简直再懒得理公司那帮人"！人前人后也总是摆着一张脸给上司看。

所谓当局者迷，局外人也许仅仅凭她无意中的这一两句话便能够明白，她公司的人为什么那么"无情"。

别人对她冷淡，是因为她先对别人冷漠，并且给别人脸色所致。人家只不过是"以其人之道还治其人之身"罢了！这绝不是无意、偶然发生的。

第91节：第九章 如何在职场上步步走高(7)

事实上，我们周围的同事就是我们的一面镜子。你对别人好，别人就对你好；同样地，你对别人冷淡，别人也会对你冷淡。一个人在其所处的单位中人缘怎样、表现如何，往往可以通过同事们对他的态度和评价折射出来。每一个与我们一起工作的人时时刻刻都会对我们形成看法、做出评价，并用这些看法和评价影响他们对我们的行为方式。一个人充满热情、待人和善、善于交往，同事们也必然乐意与之接触并给予其较高评价；相反，如果一个人自私势利，待人虚情假意，处处设防，那么同事们对之也自然会冷漠无情。镜子永远是最客观、最真实的参照物。

真诚、热情地对待你的同事，不但能够得到对方相应的回报和帮助，更能够让你清楚客观地认识自我，找准自己的定位。

著名的武侠小说作家古龙先生常常妙语惊人，他说："其实每个人都有同时存在的两个"我"，一个是自己心中的"我"，一个是别人眼中的"我"。"的确是精辟之至，而只有了解别人眼中的"我"是什么样子，再对照自己脑中的"我"，就会发现自己的不足，并尽量地弥补，从而不断完善自我。

我们身边的同事总有人在抱怨他人对自己的看法与实际情况相去甚远，大有不被理解和体谅的痛苦。那么问题到底出在哪里？是别人错了，还是自己的认识方式出了问题?

一些心理学家在讨论心理成熟时所使用的一个标准就是你对自己的看法与别人对你的看法不应有太大的距离，二者没有距离有时被看做是自我了解的一个标志。原则是，如果你对自己的看法与别人对你的看法有出入，那么你可能就是在自我欺骗。

不妨举个例子来说明这一点。麦克32岁，在英国南部一家大制造公司做管理工作。他喜欢他的工作，可是得不到提升。最近一个下级同事又得到升迁，这使他很不满。在一个为时两天的管理训练课程

中，麦克和布赖恩(麦克直接对之负责的上级主管)都参加了一个自我／他人定义练习。在这个练习中，参加者被邀请从一系列词中选出一些来最恰当地描述他们的人格，然后试着互相做同样的练习。每个人都可以拿他或她自己选择的词与其他人为他们选择的词做比较。

麦克给自己所选择的形容词是：守时、勤奋、诚实、幽默、忠诚、友好、礼貌、自信、创新、能干、坦率、合作、有理解力。而布赖恩给麦克选择的词却是：不守成规的、寡然无趣的、无创意的、不敏锐的、不忠诚的、守时的、勤奋的、诚实的、自信的、冷漠的、防御的、可靠的、固执的、郁闷的。

自己心目中的麦克与布赖恩心目中的麦克判若两人。问题在哪里？从中你是不是也能够悟出麦克为何得不到同事的信赖与支持，又为何得不到他自认为应当得到的提升？

可能麦克与布赖恩对这些事情的定义不同；也可能麦克没有把他令人满意的品性以布赖恩所能认识到的方式投射出来；还有可能他根本就不具备这些品性；再有可能就是麦克所有的优良品性--他的坦率和自信可能实际上被布赖恩当做消极的东西来看待，被看成是不守成规的体现。

看来，麦克如果希望得到同事的认可，依靠同事得到升迁，就必须与他们进行深入的沟通和开诚布公的交谈，从而认清别人眼中的自己是什么样子，并仔细对照自己的印象用心观察，仔细思考其中的不同。如果对方所提出的一些优点是自己所察觉不到的，那就等于是受到了鼓舞，得到了激励；如果对方所提出的一些缺点是自己从来没意识到或者不以为然的，就要"有则改之，无则加勉"，在扬长避短中不断地完善自我。

古希腊哲学家苏格拉底曾经说过："不要靠馈赠来获得一个朋友。你须贡献你挚情的爱，学习怎么用正当的方法来赢得一个人的心。"与同事正当的沟通方法很多，但贡献给自己的同事"挚情的爱"是至关重要的。生活是不能没有"爱"的，有了爱，才有热情，才有追求，才有

进取。人与人之间也同样如此。只有怀着一颗感恩的心来面对你的同事，你才会得到相应的回报。俗话说得好："投桃报李"。你敬别人一寸，别人就可能敬你一尺；你付出了"挚情的爱"，别人不可能给你"满腔的恨"。所以，贡献出自己"挚情的爱"，才是依靠同事、得到同事帮助的根本出发点。

第92节：第九章 如何在职场上步步走高(8)

用心利用同事这面镜子，依靠你的同事认识自己的本来面目，用一颗感恩的心来面对你的同事，认真对待他们给你的帮助，有接纳逆耳忠言的博大胸怀，你的镜子才永远不会失真，也会永远充当你进步和成功的靠山。

□ 培养一点"领袖气质"

你是否有过这样的困惑：为什么同样的一个建议，你的口中说出与他人口中说出所产生的是截然不同的两种效果？在某种情况下，为什么才能比他更出色的你，却无法像他那样得到团体的认可呢？你又是否意识到这种现象对你的职场进阶有着什么样的影响呢？

在任何一个团体中，总有某一个人充当着核心的角色，他的言行能够被团体认可，并指引着团体的某一些决策和行动。我们可以把这种人所具备的人格魅力称为"领袖气质"。具有这种领袖气质的并不一定是高层的管理者，在任何一个团体中，小到几个人组成的办公室，大到一个集团，总会有一个人具有说服他人、引导他人的能力。在某种意义上，"领袖气质"也可以被认为是人格魅力的一部分。

经济趋于全球一体化要求每一个职场人员有超凡的领导能力和良好的协调能力。越来越多的人开始关注如何在团体中树立自己的权威形象，如何培养自己的"领袖气质"。可是树立权威形象，培养领袖气质，并不是一朝一夕的事情，如果我们在日常工作中能够注意到以下几点，将会为你的领袖气质的培养打下良好的基础。

1．诚实守信

市场化的社会里，"诚实"成了"老实"的代名词，而"老实"又似乎成了"无能"的标志。于是，刚从校园里出来的学生，会为找一份理想的工作，演绎出在履历上出现了同一所大学有三个学生会主席的闹剧。可是这种欺骗带来的，只是对自己前途的阻碍。

试想，一个欺诈而不讲信用的人，连人格都让人产生怀疑，怎么可能在他人心里树立权威形象呢？所以诚实守信是培养"领袖气质"的基本条件。

2．重视身边的每一个人

你要让别人重视你，树立起你的权威形象，就必须学会重视别人。现代社会中，生活节奏加快，交流增多，"Hi"一声就可以认识一位新朋友。也许对你来说，记住每一张新面孔实在不是一件易事，于是，再次见面却想不起他人名字的尴尬场景便会常常发生在我们身上。可是有谁意识到这其实是对他人的一种忽视和不尊重呢？心理学家发现，当许多人坐在一起讨论某个问题时，如果你在发言中提到了多位同事的名字及他们说过的话，被提到的那几位同事就会对你的发言重视一些，也容易接受一些。为什么一个称呼会有这么大魔力呢？那就是"被重视"这个因素在起作用。所以，让我们从记住别人的姓名做起，重视身边的每一个人，你才能得到其他人的重视和尊重。

3．从大局的利益出发

一个人待人处世如果只从自己的利益出发，那就不可能得到团体的认可，也更谈不上树立自己在他人心目中的权威形象了。如果一个人只考虑到自己的情况，没有从大局考虑，他的行为自然得不到大家的认可。其实这种情况常常在我们的生活和工作中发生。因为人总是会自觉或不自觉地从自己的角度出发来考虑和处理工作，如果你学会设身处地地为他人着想，你就可以得到大家的信任。

4．果断地提出你的意见

如果你做到了以上几点，那么我相信，你已经取得了大家的信任与尊重。但是如何来表现你的权威呢？你平时必须做到心里有底、说话坚决。

有些人，在工作中面对某些问题时，明明有自己的见解，却思前想后、犹犹豫豫，等到其他同事提出时才懊悔不已。一次一次地错过，使得你失去了很多表现的机会；还有一些人，平时说话老是模棱

两可，明明是一个正确的意见，却让他人产生模糊的感觉，这也会让他人对你的权威性产生怀疑。

所以，当你考虑好了，请果断地提出你的意见。

□在交谈中表现自己的精明能干

1．说话以前先说重点，可给人很有头脑的印象

第93节：第九章 如何在职场上步步走高(9)

要使别人在交谈中认为你很有头脑，就要使所说的话易于了解。用什么方法才能简明清楚地让对方了解呢？常用的方法是说话以前先说重点，比如先说："我今天要说的主题有三点。"然后针对这几个主题做大致的说明。事实证明，这个方法非常有效。

为什么先说重点能给人好印象呢？这是因为，对听者来说如果能先把握住对方要说的概念，那么就可以一边听，一边想象对方大概会说哪些话，而对说话的方向做某种程度的预测。由于有了这种心理准备，自然听起来就容易了解了。

换句话说，一开始就给听者几个主题，可以使你自由地把话解释到容易理解的程度，这么一来，即使所说的话有些前后颠倒或不甚清楚，也不会给人留下思维混乱的印象。

可以说，这种先说重点的方法，其实是借助他人的能力，来加强对方觉得你很有头脑的印象。

2．每一件事都在三分钟内说完，是一个聪明的谈话秘诀

无论什么事情，大致内容都只要三分钟即可说明。如果你做不到这一点，那么你的话中一定会有许多无关紧要的内容，使人产生沉闷的感觉。

因此，在与人进行工作谈话时，你最好不要超过三分钟。这是因为，三分钟足够自我表白，也是谈话可以告一段落的时机，不然会给对方造成无边无际、废话连篇的印象。

3．低沉浑厚的声音能提高说服力

一般来说低沉的声音比高的声音更洗练，更富有魅力，更易使人获得安全感。多数受欢迎的演员和歌手都具有这种低沉声音的魅力。事实已经证明，说话声音低沉的人容易赢得他人的好感。

要在谈话中增强你的说服力，用浑厚低沉的声音讲话相当重要。心理学家根据声音质量的研究报告认为，说话浑厚低沉且回声响亮的

人，一般是外向的、有领导能力的人，而且他们的言辞也颇具说服力。

如何用浑厚低沉的声音讲话，也有一个小窍门，这就是要注意保持用均匀的速度讲话。对此，我们可以通过读报纸的社论来进行训练，并对着镜子来练习，从而开发自己具有的尚未发现的说服力。

4．谈话中自然而然地说些专门术语可引人注目

我们大家都有这样的经验：偶尔在车上或水果店里，无意间听到别人谈话时，如果其中有专门术语或外语，你就会特别注意说话的人，这种情形在心理学上叫"凝离效果"。

比如，在一大串的数字中有一个温度标志，那么这个标志就会很自然地变得特别明显。换句话说，在一大堆的同样东西中，只要有少数不同的东西存在，那么这些少数的东西就会成为大家注目的对象，这就叫做"凝离效果"。因此，与人交谈时，加一点平时不用的专门术语或外语，就会使人注意到这句话，进而注意到说这句话的人。

另外一个例子是花花公子们的技巧之一，就是当他想征服女性时，会很自然地引用一些莎士比亚或某些大名人的精彩语言，让别人感到他很有教养，而乐于与之交往。

像这样把令人感觉到文化气息的话自然而然地加在谈话之中，有助于提高自己的形象。但是，值得注意的是，如果使用得太频繁，就会使"凝离效果"减弱，而给人一种故意卖弄的不好印象。

5．与人订约时，不要约"几点整"，而应约"几点几分"，这样可使对方对你产生能干的印象

与人约会时，如果说"大概几点左右"会面，会使人误认为你对什么事都不在乎，因而尚未见面就对你的印象打了折扣。相反，如果你定在"几点几分"见面，可使对方对你产生善于把握时间、珍惜时间的印象。

6．只要你频繁地接、打电话，别人便以为你很能干

假如你和几位朋友在某餐厅或其他场所一道喝酒，而其中的一位常有人打电话给他。接电话的人露出厌烦的样子："唉，又是电话。"看到这种人时，很多人便会认为这人好像正在处理某件重要工作，是个相当有能力的人。

有些演员在洽谈拍片报酬时，常把谈判的地点定在自己的公司，并故意托自己的亲朋好友在适当的时候打电话给他，以显示自己忙得不可开交，从而提高自己的身价，提高报酬。尤其是那些以观众为对象的交易，这种忙碌的表演就显得更为重要了。由于这种职业的特殊性，所以只要凭接、打电话数量之多，就体现出其受欢迎的程度。因此，明星在捧场者或大众媒介者那里，经常使自己表现得很忙碌。

第94节：第九章 如何在职场上步步走高(10)

7．举办聚餐或同学会时，只要表现出一些与众不同的特点，即可令人产生能干的印象

在公司任职的人，都有参加各种同学会或聚餐会等活动的机会，而且每个人大概都会有一两次被选为主办人的机会，这是让人表现独创性的时机。只要你稍微动点心思，表现一些与众不同的特点，即可获得相当能干的印象。像这样的聚会，虽然和平时的工作并非绝对无关，但毕竟不是你的工作，因此，平日在工作方面表现不太出色的人，在这时有了好的表现，便可获得别人的好评："哇，这个人还真有两下子！"而平日工作就不错的人，自然会更加加深别人的印象，会让人感到你不仅工作出色，同时也懂得玩乐。尤其在目前这种工作和娱乐并置的社会中，会工作的人并不一定被认为很能干，而会工作也会娱乐的人才受欢迎。

8．背光站着说话会产生一种神秘感

目前在美国，凡是有关商业的方方面面，均已导入心理学的成果。尤其是一些商场上的大亨，从基本的服饰到办公室的装饰，许多是为了给对方留下好印象。

在说话的方法上，就有许多反映心理学成果的技巧，其中一点，就是背着光向对方说话的技巧。

由于背光，对方看不太清楚你的表情，所以会给对方一种不知道你在想什么的压迫感，进而使自己说的话更为有力。因此，某些大亨还在办公室中装置了控制照明的设备，以便使谈话更有神秘感。

在日常生活中，虽然我们不必做到这一步，但如果要让交谈的对方有压迫感，选择背光的位置不失为一个有效的方法。因为这么一来，就可使自己比实际高大，同时也不必担心对方会看到你或许是胆怯的表情，进而使对方对你产生一种精明能干的印象。

□受冷遇时，你的心不能冷

在工作中我们常常会遇到这种情况：过去有过摩擦的同事忽然某天成了你的领导，解决这个难题的最好办法当然是调离。但调动工作岗位在机关来说不是一件易事，你正确的选择应该是与之调整关系。

你可以主动表示友善，将表面距离拉近，在任何情况下，对方都应该做出高姿态。这样，你与之关系不好的事实就被掩盖起来了，以防同事利用此矛盾对你进行排挤。同时你要记住，最好在其他同事面前少提你俩过去的关系，避免风言风语，有关两人的龃龉更不该重提。不妨在人前人后多赞扬他的好处，表示你的大度和友谊。

当某人因某事大发雷霆，但这事与你没半点儿关系，最好别花时间去了解，将麻烦留给别人好了，有人找你评个公道，你淡淡地说："事情的始末我不清楚，妄下断语，不好吧？"当然，茶余饭后，有人提及，你同样只宜做听众，切莫提意见。

这样，来者不会怪你，连那位老兄也不会听到你任何评语，对你自然不会有"新仇"。

要是事件与你有直接关系，最好采取低姿态，对方暴跳如雷的，就让他发泄，切忌与他对骂，而且要避免直接与他摊牌。

要做报告的话，只需将事情始末以白纸黑字呈报领导，所有是与非就由他去裁决。但有见度的你，在事后也应保持缄默，或者索性忘却整件事，只记取对方的弱点就够了。

既然受到冷遇已成为一个事实，最高明的办法莫过于坦然地接受它，并努力使自己的心态做到平和，不但不为逆境所困扰，而且还能化不利为有利，使自己的精神永远不被打败。

调整心态是重要的，它决非一时的权宜之计，而是今后建功立业不可或缺的修行。失意会给你一个使你变得更加坚强的机会，而这种坚强又是一个人事业有成的重要因素之一。

受领导的冷落，并不意味着你的一生都失去了发展的机会。若想到这一点，你就应为迎接这种机遇而做好最充分的准备。而最好的准备莫过于武装自己，充实自己，增长自己的才干。

而有的时候，你不能得宠，可能确实是因为你的工作能力不佳，不能够胜任领导分派的工作，或不能与领导形成心有灵犀的默契关系。此时，你更应该为自己补补课了。

第95节：第九章 如何在职场上步步走高(11)

在受人冷遇的日子里，你可以从繁忙沉重的工作负担中解脱出来，拥有一片闲适的自由空间。在此期间，你可去上夜大，考取一项职称，读读史书或是去完成一项你思虑已久却没有时间去做的任务。只要你不颓废，不绝望，用心做，你会收获非常多的东西。

美国前总统尼克松曾两次竞选失败，但他并未因此而气馁。在经受失败煎熬、得不到权力中心重视的日子里，他认真总结了自己的经验，并积极展开各种政治交往活动，最终登上了总统的宝座。另一位美国前总统评价说："在美国历史上没有一个人为了履行总统职责曾经做过这样周到的准备。"

有许多的时候，领导冷落某一位下属，是因为他不大了解这个人，不能深入地知道下属的才干，或者对下属的忠诚没有把握。因此，在你尚未得到重视之前，是很难得到领导的重用的。很多时候，这就是下属被上级冷落的一个原因。

属于这种情况的，下属就应该采取主动措施加强与领导的沟通和接触，或者注意提高自己的知名度，有意识地去寻找与领导交流的机会，如请教一个问题，提出一个建议，与领导聊天……同时，你不妨在某一领域，如跳舞、书法、写作一显身手，从而引起领导的注意。甚至你可以通过增加在领导面前出现的频率来增加他对你的印象和兴趣，从而为交流奠定某种心理基础。

当你确实有能力，却又得不到青睐时，怎么办？在目前这种竞争激烈的环境下，对有些人来说，等待的代价似乎太大了。此时，你不妨开动一下脑筋，运用智慧和技巧，借以提高自己的重要性，使领导不敢或不能忽视你。

当然，如何用谋、采取何种技巧必须因时因势而定，这取决于你的人际关系的力量、你的能力与特长以及你所遇到的机遇，这里并不存在一成不变的模式。

在现代社会中，"酒香不怕巷子深"的时代早已过去，下属必须学会推销自己的技巧，使自己的重要价值被领导重视，从而使自己走出事业的低谷，获得领导的青睐与赏识，在人生盛年做出一番成就来。

有些人被领导冷落，其实是因为他选错了职业或位置，因而使自己的才干不能发挥出来，导致"英雄无用武之地"，自身的价值得不到领导的赏识。还有些时候，是因为单位里人才济济，存在着太强的竞争对手，你的才干无法显现。当然，在某些不正常的情况下，可能是因为你所在的单位在人事任用方面存在着"任人唯亲"、不重视才能等问题，导致许多人才不被领导重视或不能见容于领导，因而备受冷遇。

遇到这些比较艰难的情况，与其在这里空耗时间和精力，倒不如抽身而去，到那些更能发挥自己的才能、更需要你才干的部门或职位去。毕竟，在现代社会里，年轻也是一种资本，时光流逝，强手如林，我们应该在年富力强之时努力做出点成绩来，否则，时不我待，悔之晚矣。

固然，由于种种现实因素的制约，调整是有代价的，不免带来阵痛。但是，它也会给你带来新生。在这里借用一句马克思的名言："你失去的只是枷锁，而得到的却是整个世界。"

主动化解矛盾，对自己要求更加严格一点，尽量在工作上不给领导留下贬低你的机会。同时，冤家易结不易解，你要放弃过去谁是谁非的概念，主动邀请或通过朋友请领导吃一顿饭，交流一下感情，口中不说，人人心里有数，一切从零开始，而不要从负数开始。这是解决这个难题的基本原则。

□如何展示自己的潜力

一位潜质优厚的员工，犹如一个丰富的宝藏，你的老板顾不上或是不懂去开发时，就需要你自我展示。为了展示自己的潜力，必须有以下工夫：

(1)了解自己的优点和缺点，并发展多方面的兴趣。根据你搜集到的方方面面的资料，逐一尝试实行，与其他人比较，看自己的能力达到哪个水平；

(2)与假想的对手做比较，看看自己的才能与他比较之下，尚有多大差距；

(3)培养良好的忍耐力，胜利不张扬，失败要检讨，不要浪费时间；

第96节：第九章 如何在职场上步步走高(12)

(4)不要被别人的赞扬冲昏头脑，多接触知心的朋友，对于喜欢送高帽的朋友，只可以谈表面。

在老板面前展示潜力，必须有点技巧。一般说来，老板自认为有伯乐的眼光，喜欢自行物色良才，经人引荐或提醒，反而不愿试用。面对这种类型的老板，要含蓄表现、适当发挥，当老板尝试交托重任时，要做到好像是感谢老板的提拔，而不是本身早已有足够的条件胜任，只是老板最近才发现而加以重用而已。这一点非常重要，尤其对维护老板的尊严最有意义。

那么，如何适当展示潜力呢?

1．不断充实知识

学习更多有关专业的理论，掌握新技术，才不会被时代淘汰。

2．精神和健康状况良好

经常精神恍惚和打哈欠的员工，老板是不会委以重任的。相反地，思路清晰、健康良好、给人有魄力的感觉，会使老板"眼前一亮"。

3．善于解决问题

特别是人际关系上的问题，必须在"以和为贵"的原则下解决。

4．开会前做好准备

工作例会前，搜集所有有关的资料，在会议中呈报或提出建议。老板喜欢那些为他分担工作的下属。如呈报资料充实，就相当于提出了问题并找出了论据支持。持之以恒地做，一定会有效果。

5．知己知彼

除了自己公司的目标和需要之外，你也要搜集同行的资料以供老板参考。

6．有足够的能力独自承担工作

你要向老板证明你有良好的独立处理工作的能力。但切忌为贪功而独揽工作，否则弄巧成拙，会给老板留下不良印象。

□ 白领女性十大工作妙法

随着男女平等观念的深入人心，公司中女性员工日渐增多。女性员工除了与男性员工面临同样的工作压力外，还会面临更多属于自己性别的问题。所以在日常工作中应有一定的技巧，才能取得他人的信任。

1．改变形象

改变心情不妨从改变形象开始，如奥斯卡金像奖得奖片《前妻俱乐部》中的主人公，当她们为自己讨回公道时，改变形象成了至关重要的一点。可见形象对人的重要性。

2．运用智慧

工作时难免会遇到困难与挫折，这时，如果你半途而废或置之不理，将会使公司对你的看法大打折扣，因此，应随时运用你的智慧，或许只要一点创意或灵感便能解决困难，使得工作顺利完成。

3．勇于面对问题、解决问题

将有办法解决的问题及无法解决的问题分别列出。有办法解决的问题全力以赴去解决，无法解决的问题先寻求公司支持，精诚所至，金石为开，凡事尽力而为必能得到对方的谅解与支持。

4．扩大自己的工作舞台

有空时到自己不熟悉的部门看看，了解其他部门的工作性质。多接触其他部门的同事，扩大自己的人际关系。

5．施展你的人格魅力

在大多数人眼里，人格魅力是最不可捉摸的神秘因子，是一种神秘得近乎神奇的事业推进剂。它是一种迷人的气质和个性魅力，能让别人支持并热情洋溢地发扬光大你的远景，人格魅力能让你成为领导者。

6．学会调节

大多数女员工的头脑中都充斥着至少半打要做的事情，你的身心不堪重负时，悲伤、焦虑、恐惧甚至犯罪感便会随之而来。调节就是把你从嘈杂的思维中解放出来，帮助你消除那些忧虑。找一个安静的角落，摆一个舒服的坐姿或卧姿，把思想集中于你的呼吸。一旦私心杂念闯进来，尽量让它们漂走，重新回到呼吸上来。调节的时间有多长，或者是否能成功地摈弃杂念都无关紧要，重要的是你每天坚持做几分钟。

7．真诚动人的情感

情感是联系上下级关系的一个重要纽带，是非权力因素影响。作为部门主管要想获得较大的影响力，就必须做到自己摆正位置，以诚待人，以情动人，以诚感人，加强与员工之间的交流沟通；对待不同意见者，不能采取高压政策，而要善于听取部下的意见，广纳群言，以调动他们的主观能动性和工作积极性，同时还要关心员工的生活冷暖。

第97节：第九章 如何在职场上步步走高(13)

8．过硬的实绩

工作实绩是衡量一个人素质高低的砝码。突出的工作成绩最有说服力，最能让人信赖和敬佩。要想做出一番令人羡慕的业绩，就要善于决断，勇于负责；善于创新，勇于开拓；善于研究市场，勇于把握市场。惟有如此，企业的航船才能在市场经济的大海中，或"以不变应万变"顶住风浪，或"见风使舵"，乘风破浪，越过激流，避开商战"陷阱"，使企业立于不败之地。当你力挽狂澜以骄人的业绩振兴企业时，你的影响力顺理成章地达到了"振臂一呼，应者云集"的地步。

9．让人信任你

在你幽默活泼、善解人意、豁达开朗、男性充分感受到与你共事的幸运和兴奋时，各种回报将随之而来--邀请你做女嘉宾，参加盛大的年会；在你遇到难题时会有人鼎力支持。原因很简单，你一向有亲和力，是一个值得信任的好女性。

10．适时买礼物奖励自己

完成一件高难度工作时，买束花或植物放在自己的桌上，接受新工作时采购自己喜欢的文具或道具，鼓舞自己。

□提升职场人气指数的九大途径

职场人气旺盛的成功人士与人气低下的平庸之人，最大的不同就在于价值取向和人生态度。

今日职场竞争空前激烈，每个经理人都恨不得在职场上拥有像世界级球星罗纳尔多那样的超强人气。所谓"人气"就是人们对其聚焦般的关注，就是"抢手货"，如果用一种标准来衡量，现在最流行的尺度就是"指数"。

"职场人气指数"，即经理人在职场上受关注、受欢迎和受追捧的程度，是经理人教育背景、从业经历、专业能力、业绩记录、品行操守、个人魅力全记录的综合体现。人气指数越高，意味着你的身价越

高，越接近成功。通过与多名备受欢迎的优秀职业经理人深入接触后，我们提炼出其共性特点，并将其归纳为职业经理提高人气指数的九大途径。

1．设计职业形象：你的生涯标签

每个人自步入工作岗位三年左右的时间里，会自觉不自觉地形成特定的职业形象。行业与岗位不同，加上个人性格及习惯差异，会分化出不同类型的职业形象。文职人员，如行政、营销人员，必定是彬彬有礼、西装革履；专业技术人员通常穿着随意，强调自我研发；广告人或自由职业者则可以不修边幅、个性张扬。如果行政人员终日不修边幅，不仅自己的形象令人难以接受，整个公司的公众形象在一定程度上也会受到影响。因此，职业形象应符合人们的审美取向，并将充分结合自己的职业取向，表达出你的个性特征并有所坚持，这将逐渐成为你的生涯标签。

2．拓展社会交往：你的受众面

但凡职场获得成功的人，几乎都有广泛的社会交往。经常参加各式研讨会，以积极"入世"的态度，不断结识优秀的同行、客户及可能的未来雇主。学会善于恰到好处地展示自己的过人之处，给对方留下良好印象。在公众场合，若有人想主动结识你，需马上做出友善回应，让对方感受到你的谦逊和真诚。多善待一个希望结识你的人，就多增加一份人脉，多一次事业良机。

原在TCL集团二级企业担任中层经理的徐风云，平时交往甚广，待人友好真诚，在一次社交活动中被猎头公司的资深顾问发现并结识。徐无意中的出色表现深得猎头顾问赏识，数日后，徐即被成功举荐到著名的跨国企业法国"古戎"公司任职，一跃升任"古戎"公司中国区总经理，薪金收入增加10倍以上，职场人气亦迅速得到飙升。

3．成为知名人士：你的"江湖"地位

每个人都有机会在特定圈子或范围内成为"知名人士"，这主要取决于你是否愿意和有无勇气。吴士宏、孙振耀、王石，这些具有超强

人气的人，无不是业内的知名人士。要提升知名度，你可以在公众媒体上发表文章，阐明见解与立场，或参加论坛时争取获得向著名专家大胆提问的机会，并应先报自己的姓名与身份。如果你有机会，接受媒体采访也是一种不错的方式，关键是当机会出现时，一定要主动出击，并在第一时间做出自然恰当的反应。总之，要有自己的系统思想，并透过公众渠道广泛传递给更多人知晓，这样你才有可能凸显"江湖"地位。

第98节：第九章 如何在职场上步步走高(14)

4．丰富教育经历：你的"动力"

对职业经理人而言，要想在职场中保持优势地位，教育与培训将贯穿其整个职业生涯。学习的方式很多，一般来说可以结合自己的专业或岗位选读在职研究生；如果有较长时间的管理背景，希望获得系统先进的管理理念，可以考虑攻读MBA，国内外院校均可；专业技术管理者可以参加正规的专业培训，尽力获取全球承认的资格认证。你可以向生涯规划顾问咨询，分析和评估自己需要通过学习和培训来加强的地方，有的放矢。资讯科技时代，知识更新周期空前加快，职场中人只有通过不断学习获取最新资讯，才能比别人获得更多机会。

5．提升工作业绩：你的"底气"

在职场中，绝大部分企业(雇主)评价职业经理人的第一要素是业绩，当你应聘一家仰慕已久的企业时，对方最关心的仍是你过去的业绩。因此，如果你背景平平，就务必争取在现任公司里拿出最大能耐，创造出骄人业绩。

在戴尔(中国)公司任职的David,1999年从上海交大硕士毕业时，基本上没有工作经验和业绩，但在戴尔任职三年后，David已成为公司的营销骨干，其带领的团体业绩位居全国市场前三名。这样至少可以获得三方面主动：（1）现任企业将重用或提升你；（2）跳槽有了资本；（3）将引起猎头公司关注，新机会也许就此来临。

6．讲究职业操守：你的信用记录

想要进入著名跨国公司担任经理级职位，以往的职业信用记录尤为重要。如果人品不正，为一己私利，不惜损害公司和同事的利益，其职业道路必会越走越窄。因此，要想在职场中赢得更多帮助和欢迎，你要做到的就是正直、诚信，尊敬和善待他人，增加对企业和社会的使命感。

H先生任中国著名通讯企业研发部高级经理，掌握该公司最新的核心技术。有一家企业欲许以相当于其现在15倍年薪的报酬购买该技术，遭到H先生的断然拒绝。事情公开后，H先生获得了公司前所未有的信任和支持，在业界被传为佳话。

7．扩展人脉关系：你的人缘

即便拥有很高学历，并在职场或专业领域拥有一定知名度，但如果你与周围同事或朋友的关系很紧张，那仍然是相当糟糕的事，周围人对你的评价会通过不同场合传递给更多人，这将在一定程度上直接影响你人气指数的高低。良好、宽松而广泛的人脉关系，需要你自己以一颗友善、真诚和助人为乐的心换取。

8．培养有亲和力的个性：你的个人魅力

拥有良好的人脉关系，一定是得益于你给人的亲切感。尽管职场表现优秀，职位愈来愈高，但周围的人与你交往并没有很大的心理包袱，这就是亲和力的作用。亲和力让你被更多人接受，从而使你的人气不断上升。但你并不需要刻意讨好众人而丧失自己的个性特征，你不能一味地人云亦云，让人觉得毫无特点，进而对你失去兴趣。因此，在尊重别人见解的基础上，应充分调动自己的优秀气质，释放你的观点和智慧，用个人魅力吸引周围的人。

9．培养集体意识：你的团队精神

在职场中，即使拥有多方面优越的内外环境和资源，若想长期保持强势人气，只有一种方法最奏效，就是经常给周围的人带来快乐，甚至偶尔带给他们意想不到的惊喜。当你因业绩优秀或表现出色获得嘉奖时，切勿贪功独占，应由衷地认为这是你的团队紧密合作的结果，真诚地与团队、伙伴分享成功的喜悦，共同感受其中的快乐。这样，当你获得荣耀时，你的团队和朋友均会发自内心地以你为荣，并与你共享，这是何等美妙的感觉。

找到了提高人气指数的九大途径，并不意味着马上就可以人气急升。在具体操作上，还有许多值得注意的地方。要获得职场上的成

功，每项都缺一不可，应将其看成一个整体来对待。但猎头顾问们认为，当具备了最基本的竞争元素(教育背景与工作经历)，并已达到一定层次(如中层经理)后，职场上的选择取向更应该倾向于以下的侧重点：

第99节：第九章 如何在职场上步步走高(15)

1．职业操守和工作业绩。这是判断你能否被委以重任，并且体现你实际能力和资源贫富的重要指标。

2．团队意识和人脉关系是考量你是否适合从事管理或领导工作，并带领团队有效开展工作的重要因素。

3．教育经历和职业形象被用来衡量你是否有可能融入公司企业文化，因此你的学习能力和生涯标签必须得到认可。

4．亲和力和个性特征能够让企业相信，你可以使公司保持良好的工作氛围。

5．成为业内知名人士和拥有广泛社会交往，能令你获得更多选择和机会，从而在职场上更加主动。

每一位职场中人，其独特优势和劣势并非一成不变，这取决于后天的自我打造和历练。职场人气旺盛的成功人士与人气低下的平庸之人，最大的不同就在于价值取向和人生态度。只要相信自己，不断充实自己，你终将成为职场中的常青树。

□如何向老板要求加薪

加薪，是每个上班族最大的梦想吧？怎么让老板同意加薪，也是许多学谈判的人心中暗暗盘算的"阴谋"吧？既然能帮公司谈成这么大一笔生意，"我"总该能为自己谈成加薪的问题吧？

所有的谈判一样，在加薪谈判中，必须先称称自己的斤两，再决定开口要多少。所谓薪水，其实就是我们的表现和老板给的待遇在中间会合的那个点。如果我们的表现老板满意，老板给的待遇我们满意，两点基本上是会合的，双方都满意；如果我们觉得自己表现很好，老板给的待遇比预期的低，那就只有开口去要了。

既然去要钱，当然得先做准备，看看你"能"给什么，你"已经"给了什么，这样才有谈判的基础。

你必须先看看你能给什么。要回答这个问题需先打听一下，从事你这行的人有多少，有经验的人又有多少，这些人的薪水大概是多少。如果跟你同行的人很多，你所做的工作既不是特别了不起(不是某种特别的专业，也没有拥有无人能及的技术与人缘)，又不是特别繁重(某种工作没人肯干，你要走了，小主管得自己暂干一段时间，而他又不愿这样做)，你走了随时有人补得上，那就没有谈判的筹码了。

如果"计算"之后，发现谈判筹码真的不多，你就得合计一下了：如果要求加薪不成，老板生气了，你还有哪一行可以"转业"，或哪一家公司可以跳槽，那一行的行情又是如何。对于谈判来说，最重要的就是先想好"万一"的时候，并找好退路。如果还没有退路，就硬着头皮乱冲，谈判根本不可能成功，因为你心中没底，有点虚。

就算退路你已经找好了，你也绝不能跟老板说："老板，你如果不给我加薪，我就跳槽!到时候看你这个部门还能不能顺利运作下去。"要切记，这种"斩断对方退路"的方式，是谈判的大忌，没有任何一个老板会忍得下这口气的。你如果不信邪，真是那样告诉老板，十有八九你会得到这样的回答："好啊，你就跳槽吧，看是你活不下去，还是我活不下去。"

比较好的方法是告诉老板："老板，我在公司也做了这么久了，对公司也有很深的感情。但现在我面临一些财务危机，不知道该怎么处理，特别来跟您商量一下(先把老板拉到同一边，而不是对立)。你看，有没有什么办法，让我为公司多贡献一些，并能交换多一点的待遇，以让我渡过这个难关(告诉老板他也可以获得什么好处，而且你是用商量的语气提出，整个方案是开放的，并没有一开始就弄个"底线"来，也不是指着老板鼻子非要这个、那个不行。讲完之后，你还可以留几分钟的冷场，等对方的反应。如果对方没有什么反应，那你就只好再往下讲了)。如果公司一时之间真的有困难，而另一家公司表示可以解决我的问题，那么，我可能只好转到那家公司了。将来财务问题解决了，如果公司需要，我还是希望回来，为公司再次效力。"

谈判就是这样，你必须替自己找退路，或告诉对方，自己有退路，而不是直接去威胁对方，说对方没有退路，这样比较不会遭到反弹，并留下以后见面的余地。

第100节：第九章 如何在职场上步步走高(16)

退路准备好后，还得整理一下过去我们的表现，或实际的成绩，将之作为加薪的根据。雇员总认为老板应该记得住自己过去的贡献，他今天不提，只是装着不记得了，老奸巨猾!其实，老板日理万机，人家哪里记得了那么多细节呢?因此你必须自己留个工作档案才行。这个档案可以分成过去所达到的工作目标、所采取的行动、取得的主要成绩等几个大项。主要成绩包括褒奖，培训，发表的文章、作品等内容。只要获得肯定，曾对公司有贡献的事都可以列出来。这样就能增加你谈判的本钱了。

当然，主管也可能存有你所犯错误的档案。对这个你也得有个思想准备，以免临时慌乱。应该想想如何去说明这些错误发生的原因、过程，以及后来的改进、补救措施。同时要记住，不要刻意去找借口掩饰，诚恳是最好的对策。当然主管如果忘了而没有提，你大可不必先提出来。

接下来，就是找个提出加薪的时机了，什么事情都要看势头、观风向，加薪谈判也是这样。这里要看的时机，涉及大气候和小气候。

小气候指的是个人因素，比如老板最近的心情如何；自己上次加薪或升迁已经是几年前的事了；最近有别人要求加薪是否成功；老板反应如何，应该趁老板高兴的时候大家一起要求加薪，还是过一段时间再说，免得老板一下子碰到那么多要求加薪的而搞得焦头烂额?这些都是要考虑的。

此外还得看整个行业的"大气候"。比如说，公司的营运有没有问题，买方新购货物与其存货销售比例如何?这些都跟你的谈判筹码有关。一些谈判学者指出，如果公司的销售增长，而客户的存货也有消化，或至少维持在稳定的情况下，这时应是提出加薪要求的时机。因为销售增加，是公司获得利润的具体表现。反之，如果公司的销售量增加，而客户的存货也不断增加，那表示客户是在囤积，到一定数目

之后，他们就可能停止进货，那时公司的利润就会下降，这种时候不是我们提出加薪要求的时机。

此外，我们还可以从行业协会、国家公布的行业数字中，或者从同行业的朋友那里，了解你所从事的行业的市场状况，来分析你该不该在这个时候提出加薪要求。总之，你要明白一点：如果加薪成功，那公司的生产成本就必然提高，成本提高后，你们的公司或产品还有没有竞争力?如果整个市场都萎缩、不景气，你们公司又很容易被别的公司取代，这时你还有什么理由提出加薪呢?即便提了，结果也极可能是不欢而散。

当然，你也可以告诉老板，加薪之后人工成本虽然增加了，但总成本却可以维持不变，因为你们可以加强管理，规范工作规程，把别的地方的成本减少。这种共求双赢的方法是值得鼓励的。

如果有了时机，接下来就要为自己定个底线了。希望的最高数字是多少?为什么?如果这个没达到，能接受的最低的标准又是多少?这些都得拿出笔来，根据日常的生活费、子女教育、文化娱乐等，好好地核算一下。

需要强调的是：第一，别忘了，办公室也是小型政治环境，所以要考虑你要求的薪水是否高于你的上级领导。第二，不要让自己卡在单位的底线上，随时要想变通的方法。比如你要求老板给你加薪10%，因为你过去5年都没有加过薪，你这个要求应该是合理的，老板也同意，但他提出每年给你加薪2%，这应该是可以考虑的建议。

下面的几个要点是我们从上面的叙述中提炼出来的，如果你能逐项研究一下，你要求加薪的谈判成功率可能会大大提高。

1．掌握最新薪金行情

和你担任相同职务的人，平均薪金是多少?想知道最新的行情，就要多留心这方面的信息，这可以帮助你决定自己能够再争取多少薪金。

2．列出加薪理由

试问一下自己："凭什么给我加薪?"在目前的经济情况下，公司不可能再增加开支，因此，假如你向上司提出加薪要求时，他也许要你列出自上次加薪后，你曾有什么突出成绩。因而，你必须先想一下，自己干了多少工作，以及替公司节省了多少钱。你有没有为完成一些重要文件而加过班?有没有提出减少生产成本的建议?或者你接手了一些原来由外人或临时工担任的工作?上司都非常关心公司账目的收支平衡，所以你要让他们知道你为公司节省了多少钱或换取了多少经济效益，以此来要求为自己加薪。

第101节：第十章 刚柔相济，能方能圆(1)

3．强调自己新的技能

设法提高本身的技能，也是使薪金提高的一种办法。接受培训十分重要，而通常公司也愿意支付所需的费用。让上司知道你是有意进修，并显示出胸有大志，就肯定会给上司留下一个良好的印象。

4．坦白说明自己的优点

在公司众多职员中，你为何比其他同事更应该得到较高的加薪幅度?你是否工作效率高?你是否有大的进步?为了说明自己应获得更高薪酬，你必须有礼貌地提醒上司，你是怎样全心全意地工作。记着，你应举出具体时间、工作，要有足够的证据，来证明给你加薪的必要性。

5．职责扩大理应加薪

假如你的责任日益加重，而职责说明却没有随之修改，你应该纠正这种情况。因为工作范围扩大，是争取薪酬的有力理由，这说明你为公司节省了更多费用或赚得更多利润，无论如何，你都可以提出加薪要求。

6．明确是谁决定你的薪金

是谁决定你的薪酬呢?这个人有时未必就是你的上司，可能是公司内其他部门的人。即使你有充分的理由，但找错了倾诉的对象，那么你费尽口舌也是枉然。如果你不清楚决定你薪酬的人是谁，那最好还是打听清楚再说。

7．满怀信心地提出要求

一旦列举出自己的业绩后，就要想想上司可能会向你提出的问题。找一个朋友和你练习一下，直至你能熟练地回答所有问题。

在称过自己的斤两，准备好底线与方案，并且把持住时机之后，你就可以上桌谈判了。出发前，最好再问一下自己："老板如果给我加

薪，老板可以获得什么好处?"这就是你要献给他的"大饼"，也是让他愿意跟你谈的法宝。

饼有了。好，深呼吸，敲老板的门吧。

第十章 刚柔相济，能方能圆

变脸是一种巧妙的功夫，同时也是做人做事的高明策略。你可以说"单口相声"，一会儿扮红脸，一会儿扮白脸，叫身边的人觉得你捉摸不定、高深莫测。扮黑脸莽汉可灭对手威风，做红脸好人则可以给人台阶下，圆满收场。你还可以"演双簧"、说"对口相声"，让对手如同坠入云里雾里。

□ 做人讲究外圆内方

你是怎样的一个人呢？开朗的，还是内向的？古板的，还是不羁的？果敢的，还是犹豫的？每个人的性格不同就决定了所擅长的领域不同。

只圆不方，是一个八面玲珑、滚来滚去的球，那就失方圆滑了。方，是人格的自立，是自我价值的体现，是对人类文明的孜孜以求，是对美好理想的坚定追求。

取相于钱，外圆内方，是近代职业教育家、中国民主同盟领袖黄炎培为自己书写的处世立身的座右铭。他在1946年调解国共冲突时，未尝不委曲求全，不偏不倚，从未与蒋介石拉下脸，而当蒋以教育部长许愿企图将他诱入伪国大泥淖时，黄却不为所动，回绝道："我不能自毁人格。"维护了政治气节。

中庸性格，能够把圆和方的智慧结合起来，做到该方就方，该圆就圆，方到什么程度、圆到什么程度，都恰到好处，左右逢源，就是古人说的中和、中庸。

"中庸"二字，用今天的话说，并不难理解。一个圆的中心是它的圆心；一个四边形的中心是对角线的交叉点。100里的路途，走到50里时，就是到了中点。但现实做事中，中庸要比这复杂多了。

宋代程颐这样解释，不偏之谓中，不易之为庸。中者，天下之正道；庸者，天下之定理。中庸里的中，就是不偏不倚，过犹不及；庸，就是平常、平庸。最和谐的做事从表现上看来往往很平常、很普通，就像围棋手不紧不慢地下着子儿。平常与普通又常常是持中的结果，就像数学中的正态分布曲线，越是中间区域概率就越大，事件就更平常。

孔子是一个处世大师，他不如颜回仁德，但可以教他通权达变；他不及子贡有辩才，但可以教他收敛锋芒；他不如子路勇敢，但可以教他畏惧；他不及子张矜庄，但可以教他随和。孔子具备了他们各人的长处又避免了他们的短处，他之胜于人，就在中庸之道。

第102节：第十章 刚柔相济，能方能圆(2)

荀子也深知中庸之道，他认为，对血气方刚的人，就使他平心静气；对勇敢凶暴的人，就使他循规蹈矩；对心胸狭隘的人，就扩大他的胸襟；对思想卑下的人，就激发他高昂的意志。他左之，则右之；他上之，则下之。总之，一切以中和为尺度。

如果你不急不躁、不偏不倚、不左不右、不上不下、可进可退、可方可圆，则你的做事就达到了化境，不论在何时何地，你都拥有一个和谐的状态。

□凡事退一步想想

每个人都渴望成功，而且希望成功连续不断，从一次小小的成功，到更大成功。仿佛人天生就是追求成功的，而不允许自己有所失败。当然，这种心思可以理解，毕竟人总是有追求的，人都想进步，都有一种追求优越感、超过别人的愿望，但事实上，人不可能在所有方面都超过别人，一味追求成功，一味闷在一条死胡同里，必然会导致无为的失败甚至牺牲浪费。

从某种意义上讲，人没有理由不允许别人超过自己。为什么非要去计较一城一池的得失呢？为什么非要为一点利益争得头破血流呢？为什么不向后看看？退一步海阔天空。聪明的人总是有远见卓识，他们不会一味地走进死胡同，相反，他们善于在广阔的人生海洋中发现机会。

"退"从表面上看，意味着胆怯、失败。但是下面一个事实也许会令你感叹不已。森林中，唯老虎为百兽之王，谁见谁怕，无不撒腿而逃跑。虎者，可谓威风凛凛的权威和王者象征也。可是，你仔细观察，这样一种虎王，在捕食时却总是先后退几步，然后狂奔而上，紧紧地抓住猎物。老虎尚知道在进攻时后退几步，以便产生更大的势能，而我们又何苦于只知前进、不知后退呢？

几个月前，一位同事忧心忡忡地对我说，他的小孩最近数学成绩大滑坡，气得他一连数顿都没吃好饭。他问我该如何办。我问他是何种原因导致这种局面。他说也并非孩子不刻苦用功，老师每天布置的作业使孩子累得连自己心爱的足球赛也无法看，体育锻炼的时间就更无法保证。可这孩子对戏剧艺术挺感兴趣，无论什么时候一谈起京剧便能脱口而出，而且其嗓音也是极其出色的。但孩子的父亲认为，在目前社会学京剧是没有出息的。于是对这孩子的兴趣横加指责而不鼓励他自由发展。听他这么一说，我颇感兴趣。好一个急于求成的父亲！

后来，我建议他必须退让，不能强逼孩子去干自己不愿干的事，也不能强逼他放弃自己的兴趣和业余爱好，唯一可行的办法就是退一步海阔天空，让孩子在广阔的天地里找到自己的影子、欢乐、痛苦、失败，当然，最终他肯定会找到自己的成功！

果不出所料，过了几周，同事跑来告诉我说他孩子参加了业余京剧班，进步很快。同时，学习也得心应手，心理压力去掉了，似乎前边的路很宽，走起来也很轻松。

大禹治水的故事不照样给我们启示吗？黄河，是中华民族的摇篮，它哺育了伟大的中华民族，同时也给人们带来灾难。传说尧在位时年年大水泛滥。尧让鲧治水，鲧采用的方法是筑堤防水，可是今天刚筑好的堤坝，明天就被大水冲垮了。这样鲧足足用了9年时间却仍没将大水治服，结果被舜杀掉了。舜利用鲧的儿子禹来治水，禹在治水过程中，善于思考，善于总结前人的经验，善于做退步思考，不钻死胡同。他凭着自身的智慧和顽强的斗争精神，经过十几年的艰苦斗争，利用疏导的办法，开凿了许多条河流渠道，终于把洪水引入大河，又由大河流入大海，最终取得治黄的成功。其实，疏导对于筑堤来说是一种后退，但面对汹涌而来的河水，我们不后退怎么能行呢？后退并非意味着河水强大不可战胜，而是为了寻找更好的时机和手段

来控制它、牵引它、疏导它，使它按渠道流入大海。这种方法不是让人耳目一新吗?

退本身并不能说明我们胆怯、弱小、是逃兵。相反，能进能退、能屈能伸是我们智慧的象征。古人形容大丈夫就说能屈能伸为大丈夫也，可见大丈夫行事，理应是有进有退。退的目的是为什么呢？是为了更好地进攻。战斗打起来，非需要战士有韧性不可，没有韧性的战士终究会失败。那么退到什么程度为止呢？当然是退到我们不能再退为止，也即退到我们反攻为止，这时的反攻，其势绝对不可挡，强大的势能加上有韧性的战斗，胜利一定属于我们！

第103节：第十章 刚柔相济，能方能圆(3)

很多男孩子在追求女孩子的过程中，便很会利用这种战术。开始猛烈地进攻，使她眼花缭乱，无法招架。但这时，进攻却停止了，对方也感到纳闷了，心想，这人怎么回事？于是，渴望被进攻的愿望加强了，这时你只要勇敢地发起第二次进攻，不用说在锐气不可挡的情况下，你必然会成为胜者！

□能屈能伸，学会糊涂

人必要的糊涂还是应该有的，不必与人较真，也许会有好结果。假如自己不对，而对方又是上司的话，一定要先道歉。因为在这种时候还辩解，就难免使对方面子上过不去，总给对方一种狡辩或反抗的感觉。先道歉是这种时候的最好做法。这是一种以屈代伸之道，也是一种不必把上司的批评记恨于心的糊涂之道。

俗话说："天有不测风云，人有旦夕祸福。"人生在世，荣辱之间，本来是浮沉无常，忍得一时委屈图长远之计，这是志在四海者不可或缺的工夫和修行。企业家和普通人都不例外。以屈求伸的关键之一，便是在受屈时忍怒、沉着，免得在时机不成熟时提前反弹。屈伸定理要求你转胡同时不迷失了方向。找不着北的人，屈了也不会伸；聪明人却能用此策略脱险。主要有三种方法：

1．韬光养晦，刻苦自励

临渊羡鱼，不如退而结网，要仔细检讨自己失败的原因，充实自己不足之处。以谦虚自责之态度，再三反省，察纳雅言，不让自己的聪明表现出来。

2．先求稳当，再求变化

一鸣惊人、一飞冲天的想法是不切实际的空谈或幻想。在发展事业的过程中，切忌暴起暴落，而要脚踏实地，步步为营，先求稳，再求变，失败才不致来得太快，失望也才不会太大。纵使失败，亦不愁无东山再起之日。

3．见风使舵，随机应变

一般人都会有这样的经验，有时候做事情会遇到"僵在那里，进退两难，不死不活"的情形。凡是遇到这些难以控制的变化时，你要有应变、求变、处世的能力。见风使舵、随机应变的功力，要靠平常的观察和训练养成。

凡欲成事者应该牢记屈即是伸的原理，否则就会遭遇失败。据说某作家在当新闻记者时曾经出过这样的大纰漏，晚上跑去喝酒，结果发生大新闻，报社内忙得不可开交。他不知道而打电话回报社，总编辑勃然大怒："由于你的缘故，差点输给其他报社，已经另外派人去采访了，你可以不必再回报社了。"这个不必再回报社的记者立即也大发雷霆，根本不赔不是，无论别人怎样把他拉到一旁说："忍一点吧，糊涂一点吧，伙计！"他依然怒火中烧，结果自然是"走人"！

没有糊涂就没有聪明，没有屈便没有伸，屈与伸相生而存。山重水复疑无路，多转几个胡同就会找到家了。善于糊涂的高手总在谋求小屈大伸的最佳方法--能屈能伸，小屈大伸。

□以柔克刚，则可避免受伤

自以为是的人，常会被盲目自信所困，所以以刚克刚是他们小聪明的表现。真正的强者常善于以柔克刚，此可谓真智慧！

有句俗语叫"四两拨千斤"，讲的正是以柔克刚的道理。俗话说："百人百心，百人百性。"有的人性格内向，有的人性格外向，有的人性格柔和，有的人则性格刚烈，各有特点，又各有利弊。然而纵观历史，我们不难发现，往往刚烈之人容易被柔和之人征服利用。为人处世更需要善于以柔克刚。

一块巨石如果落在一堆棉花上，则会被棉花轻轻地包在里面。以刚克刚，两败俱伤；以柔克刚，则马到成功。

大凡刚烈之人，其情绪颇好激动，情绪激动则很容易使人缺乏理智，仅凭一股冲动去做或不做某些事情，这便是刚烈人的特点，恰恰也是其致命的弱点。

俗话说："牵牛要牵牛鼻子，打蛇要打七寸处。"应以己之长，克其之短，对待刚烈之人如果以硬碰硬，势必会使双方都失去理智，头脑发热，做事不计后果，最终，各有损伤，事情也必然闹砸。过犹不及，悔之晚矣。

倘若以柔和之姿去面对刚烈火暴之人，则会是另一番局面，恰似细雨之于烈火，烈火熊熊，细雨丝丝，虽说不能当即将火扑灭，却有效控制住了火势，并一点点地将火灭去。但若暴雨一阵，火灭去，又添洪水泛滥之灾，一浪刚平又起一浪，得不偿失。

第104节：第十章 刚柔相济，能方能圆(4)

春秋末期，郑国宰相子产在治理国家方面采用的就是以柔克刚的方法。

子产为政刚柔并济，以柔为上，柔以制刚。郑国是一个小国，国力甚弱，要想在大国林立的空间求得生存，增强国家的实力刻不容缓。子产提倡振兴农业，兴修农事，同时征新税，以确保有足够的军费供应和给养。

新税征收伊始，民众怨声四起，沸沸扬扬，甚至有人扬言要杀死子产，朝中也有不少朝臣站出来表示反对。子产毫不理会，也不做过多的解释，而是耐心等待事态的发展。他说："国家利益为重，必要时自然要牺牲个人利益，服从国家利益。我听说做事应当有始有终，不能虎头蛇尾。有善始而无善终，那样必然一事无成，所以，我必须将这件事做完。"

新税照常征收，由于还采取了振兴农业的办法，很快农业发展，民众由怨到赞，众人敬服。

子产在各地遍设乡校，因乡校言论自由，有些对政治不满的人往往把乡校作为论坛进行政治活动。有人担心长期下去会影响统治，建议取缔。子产却说："这是没有必要的，百姓劳累一天，到乡校中发发牢骚、评谈政治，很正常。我们可以作为参照，择善而从，鉴证得失；若强行压制，岂不如以土塞川，暂时或许会堵住水流，但必将招来更猛的洪水激流，冲决堤坝。那时，恐怕就无力回天了。若慢慢疏导，引水入渠，分流而治，岂不更好？"

众人皆服，子产采用的就是以柔克刚的做事之道。

有些自作聪明者，往往盲目自信，以为以刚克刚，无往而不胜。大家知道，做人办事不能简单粗暴，而应学会从大处着眼，以柔克刚。

□表面的弱者是真正的强者

有些人看上去平平常常，甚至还给人"窝囊"、不中用的弱者感觉，但这样的人不可小看。有时候，越是这样的人，越是在胸中隐藏着高远的志向抱负，而他这种表面的"无能"，正是他心高气不傲、富有忍耐力和成大事策略的表现。这种人往往能高能低、能上能下，具有一般人所没有的远见卓识和深厚城府。

刘备一生有"三低"的行动，它们奠定了他事业的基础。一低是桃园结义，与他在桃园结拜的人，一个是酒贩屠户张飞；另一个是在逃的杀人犯，因被通缉而流窜江湖的关羽。而刘备曾被皇上认为皇叔，他肯与他们结为异姓兄弟，这样一来，两条浩瀚的大河向他奔涌而来，一条是五虎上将张翼德，另一条是儒将武圣关云长。刘备的事业，从这两条河开始汇成汪洋大海。

二低是三顾茅庐。为一个未出茅庐的后生诸葛亮，刘备竟前后三次登门求见。不说身份名位，只论年龄，刘备差不多可以称得上长辈，长辈喝了两碗晚辈精心调剂的闭门羹，连关羽和张飞都在咬牙切齿。他却毫无怨言，一点都不觉得丢了脸面。这又一低，得到了一张宏伟的建国蓝图，一个千古名相。

三低是礼遇张松。益州别驾张松，本来是想卖主求荣，把西川献给曹操。曹操自从破了马超之后，志得意满，数日不见张松，见面就要问罪，差点将其处死。而刘备派赵云、关云长迎候于境外，自己亲迎于境内，宴饮三日，泪别长亭，甚至要为他牵马相送。张松深受感动，终于把原本打算送给曹操的西川地图献给了刘备。这再一低，使刘备不费吹灰之力得到西川。

在这个故事中，刘备胸怀大志，却平易近人、礼贤下士，慢慢成就了自己的事业。与之相反，曹操心高气傲，目中无人，白白丢掉了富饶的天府之国，并且还因此耽误了统一中国的大计。单从这一点上看，刘备是真英雄，虽然他没有所谓的气势架子；而曹操则一副狂徒之态，傲气冲天，耀武扬威。他因此吃了大亏，其实一点都不冤。

一个人，无论你已取得成功还是没有出师山下，其实都应该谨慎平稳，不惹周围人不快；尤其不能得意忘形，狂态尽露。特别是年轻人初出茅庐，往往年轻气盛，这方面尤其应当注意。因此气决定着你的形态，形态影响着你的事业。

一位书法大师带徒弟去参观书法展。他们站在一幅草书前，大师摇头晃脑地一个字一个字地往下读，突然卡壳了，因为那个字写得太草了，大师一时也认不出来，正左想右想之时，徒弟笑道：

第105节：第十章 刚柔相济，能方能圆(5)

"那不就是"头脑"的"头"吗？"

大师一听就变了脸色。他怒斥道：

"轮得到你说话吗？"

这个徒弟显然是有才的，但显然也是不懂心高不可气傲这一道理的。这次惹恼了师父，大师以后会不会喜欢他就很难说了。

一位博士生论文答辩之后，指导教授对他很客气地说：

"说实在话，这方面你研究了这么多年，你才是真正的专家，我们不但是在考你、指导你，也是在向你请教。"

博士则再三鞠躬说：

"是老师指导我方向，给我找机会。没有老师的教导，我又怎么能表现呢？"

本来，能赢得指导教授的肯定和赞美是一件多么值得骄傲的事啊，但博士生没有因此得意洋洋，而是谦逊地感谢导师，无疑这种得体的表现会赢得众教授的好感，于他只会有益而不会有害。

在古代，皇帝御驾亲征的时候，正与敌人对阵的将军即使一举可能把敌人击溃，但一听说皇帝御驾亲征，就常常按兵不动，一定要等着皇帝来，再打着皇帝的旗子，把敌人征服。

按兵不动，可能姑息养奸，让敌人缓口气，而造成很大的损失。为什么不一鼓作气，把他打败呢？此外，御驾亲征，劳师动众，要浪费多少钱财？免掉皇帝的麻烦，不是更好吗？

如果你这么想，那就错了，错得可能有一天莫明其妙地被贬了职，甚至掉了脑袋。

你要想想，皇帝御驾亲征是为什么？他不是"亲征"，是亲自来"拿功"啊！

所以就算皇帝只是袖手旁观，由你打败敌人，你也得高喊："吾皇万岁万万岁！"说是皇上的天威，震慑了顽敌。

所以说，懂得胜不骄、有功不傲的人是真正懂生活、会做事的人，他们会因此而成为强者，成为前途平坦、笑到最后的人。

□强者装弱，巧胜对手

俗话说："鹰立如睡，虎行似病。"这形象地说明了两种自然界最强有力的动物的攫食之道。强者装弱的这种妙法，既避免了自己因锋芒太露而引来攻击，又麻痹了对手的防备意识，所以这两种动物一旦出手捕食，几乎就不会落空。而古今许多谋划大业者，也借助此道取得了成功。

魏明帝景初三年(公元239年)正月，明帝曹睿在弥留之际，命司马懿和曹爽辅佐幼子曹芳，并让齐王曹芳前去抱司马懿的脖子以示亲近，司马懿感激涕零，连表忠心。当日即立曹芳为皇太子，曹睿便放心地死了。丧事办完后，遵照遗嘱，大将军曹爽和太尉司马懿共掌朝政辅佐幼主。当时，曹芳刚刚8岁，大权自然落在曹爽和司马懿手中。

曹爽是曹真之子。曹真是魏武帝曹操的侄子，历事武帝、文帝、明帝三朝，为人明敏练达，颇受信任。由于父亲为朝廷重臣，曹爽也很受重视，又因为是宗室子弟，所以当了顾命大臣。司马懿也是曹魏的开国元勋，曾随曹操南征北战，立下汗马功劳，是握有兵权的朝廷重臣。

但曹爽与司马懿两人资望能力却有很大差距。司马懿老谋深算，德高望重，两个儿子司马师、司马昭也能征善战，故对曹氏政权构成很大威胁。曹爽宗室后代，也有一定资历，当时曹芳年幼自然没什么主意，总怕大权旁落他人之手，当然要倾向于曹爽而疏远司马懿。几年后，曹爽渐渐地培植自己的势力，排挤司马懿的人，等到时机成熟时，又夺了司马懿的兵权，撤销了其太尉的实职，而安排其一个太傅的空衔。司马懿见曹爽的势力控制了朝廷，于是就装病在家，不问朝政了。

曹爽揽权贪位，见司马懿告病居家，也不问是真是假，便得意忘形起来。他提拔自己的弟弟曹羲为中领军，曹训为武卫将军，曹彦为

散骑常侍，控制了宫廷京师的武装大权。因此曹爽日益胆大妄为，天天与亲近的人吃喝玩乐，出行的时候车辆仪仗舆服皆仿皇帝规模，甚至把宫中的妃嫔、乐师也带回家中寻欢作乐。曹爽的所作所为渐渐失去人心，一些正直的官吏有些看不惯，非议渐起。

司马懿装病居家，其实一天也没闲着，对朝政和时局反而更加关注了。他对曹爽的行为及其渐失人心的情况都了如指掌，心中暗暗高兴，在静待时机。

第106节：第十章 刚柔相济，能方能圆(6)

正始九年（公元248年）冬，曹爽的党羽李胜由河南尹调任为荆州刺史。临行前到太傅司马懿家去辞行。司马懿熟谙官场之事，听说李胜来访，向身旁的侍女嘱咐几句后传令进见。

李胜来到司马懿养病的卧室，只见司马懿躺在病榻上，头发散乱，面容憔悴。一看李胜进屋，忙挣扎着要坐起，两个侍女立刻扶起他，一个侍女递给外衣，司马懿十分用力地去接衣服，然而手一颤，衣服竟落在地上。两个侍女忙弯腰帮他拣起，好不容易才把衣服穿上。接着司马懿又以手指着嘴，侍女忙端来一碗稀粥，司马懿也不用手去端，伸了伸脖子就喝，结果里一半外一半，胡子上都是稀粥和饭粒，前大襟上还洒了一大片，侍女忙拿手巾来擦。李胜见状，忙往前凑了凑："只听人们说您中风病犯了，想不到竟病到这种程度。"司马懿上气不接下气地说："唉！年老病重，死期不远。君屈任并州，并州接近胡地，您可要当心啊！"说完喘了两口气又说："恐怕你我不能再见面了，我把两个儿子师、昭托付给您，请您多照应。"李胜见他说错了，就纠正说："我上任荆州，不是并州！"司马懿听了，大惑不解，偏偏头侧过耳朵问："什么--放到并州？"李胜只好再改口说："我被放到荆州。"司马懿这才若有所悟地说："啊！都怪我年老意荒，耳朵也背，没听明白你的话。您这回到"并"州任官，要好好建功立业啊。"又寒暄几句，李胜告辞。

曹爽得到李胜的报告，听他绘声绘色地描述司马懿病重昏聩的老态，心中更加轻松，完全不把司马懿放在心上了。司马懿用这种装聋卖傻的方法打发了属于曹爽一党来探望病情的几个人后，见再也无人问疾，便知此计奏效，于是加紧了各项准备工作。

正始十年正月甲午日(公元249年2月5日)，皇帝曹芳到洛阳城外的南山去祭扫明帝的平陵。掌握兵权的曹爽、曹羲、曹训兄弟三人全部

随驾出城。平陵距洛阳90里，按当时的交通条件势必不能当日返回，必须驻跸在外。

曹爽兄弟随皇帝出城的消息早有人报告司马懿，他一边派人去观察，一边就开始了紧张的部署。待三个时辰过后，估计皇帝车驾出城已远，司马懿立刻分派两个儿子及心腹家人及以前的门生故吏分别夺取城中禁军的兵权，马上占领了武器库、府库、皇宫和太后宫等要害部门，又以最快的速度关闭所有的城门，并立即带领亲兵出城驻守洛水浮桥边。一个时辰里，一切部署停当，整个洛阳城进入了高度紧张的备战状态。这样，司马懿控制了京城和皇太后。一切就绪后，司马懿以皇太后的名义写信给曹爽，要求他保护皇帝回城，只要投降即可免杀。曹爽本是庸俗无能之辈，不听手下人的劝告，竟然投降回城。不久，司马懿在剪除曹爽的羽翼之后，就以谋大逆的罪名把曹爽兄弟及其亲信诛杀殆尽，从此，司马氏独掌朝廷大权，为篡魏自立、建立西晋王朝奠定了基础。

司马懿本身即是鹰是虎，却又装成衰弱得不堪一击，曹爽受了麻痹，只当他是只病猫，却不知自己早已成了司马爪下的猎取对象。司马懿把心高而气不傲演绎到了极致，野心勃勃却看起来行将待毙。所以，他的成功就只是时机的问题了。

□有方圆之性才有方圆人生

兵无常势，文无定法。遇方则方，遇圆则圆，方圆兼济，必有方圆人生。这种性格属于善变型，能因人、因势、因时而变，极尽中庸性格之精髓。

据说，当曾国藩平定太平军后，进京面圣，北京万人攒动，皆想一睹这位盖世功臣的风采，许多精通相术之人更是不会错过给这位湘军统帅相面的机会。可是，令人失望的是：曾国藩竟是一个其貌不扬的糟老头。令相术之人费解的是曾国藩本应是奸臣短命之相，为何会有这等荣耀的命运?

不管传说是真是假，有一点是可以肯定的，这就是金陵攻克后，朝廷确实对曾国藩有了防范之心，倘若曾国藩不改变自己的性格，仍按照以前的性格办事，肯定会落个年羹尧一样的命运。因此说，曾国藩的确因改变性格而改变了命运。

第107节：第十章 刚柔相济，能方能圆(7)

曾国藩是方圆性格的最典型代表，更是因改变性格而改变命运的人。

的确，在曾国藩的身上，虚名与实利都得到了集中的体现，他这一辈子实在没有白过，吃喝玩乐占了，叱咤风云占了，行权用势占了，建功立业占了，舞文弄墨占了，寿终正寝占了。总而言之，"功名利禄"四字全占了，可谓占尽了令人羡慕的一切好处。

曾国藩在攻打太平军的12年历程中，并非一帆风顺，他数次战败，两次投水自杀，还有一次因害怕李秀成的大军袭击而数日悬刀在手，准备一旦失败，即行自杀。他虽然忠心耿耿，还是屡遭疑忌。在第一次攻陷武汉之后，捷报传到北京，咸丰帝大为高兴，赞扬了曾国藩几句，但咸丰身边的近臣说："如此一个白面书生，竟能一呼百应，并不一定是国家之福。"咸丰听了，默然不语。

曾国藩也知会遭人疑忌，便借回家守父丧之机，带着两个弟弟(也是湘军重要将领)回家，辞去一切军事职务。过了近一年，太平军进攻盛产稻米和布帛的浙江，清廷恐慌，又请他出山，并委他兵部尚书头衔。于是他有了军政实权。不久，慈禧太后专权，认为满人无能，就重用汉人，这为曾国藩掌握大权提供了一个重要的历史契机。

咸丰十二年（1862年)，曾国藩被授予两江总督节制四省军政的权力，巡抚提督以下均须听命，不久又被赐予太子太保头衔，兼协办大学士。自此以后，曾国藩在清廷中有了举足轻重的地位。

曾国藩激流勇退的方式进一步获得了清廷的信任，取得了大权。在进攻太平军胜利以后，他仍然小心翼翼。由于曾国藩的湘军抢劫吞没了很多太平军的财物，使得"金银如海、百货充盈"的天京人财一空，朝野官员议论纷纷，左宗棠等人还上书弹劾。曾国藩既不想退出财物，也不能退出财物，在进京之后，因怕权大压主而退出了一部分权力，因怕湘军太多引起疑忌而裁减了4万湘军，因怕清廷怀疑南京的

防务而建造旗兵营房，请旗兵驻防南京，并发全饷，并且还盖贡院，提拔江南士人。

这几策一出，朝廷上下果然交口称誉，再加上他有大功，清廷也不好再追究什么。他反而显示自己的恭谨态度，因此更加取得了清廷的信任，清廷又赏予其太子太保太衔，赏双眼花翎，赐为一等侯爵，子孙相袭，代代不绝。至此，曾国藩荣宠一时。

曾国藩性格中的"方圆"，也可理解为"刚柔"。"刚"让他四次抗旨，以保湘军。曾国藩刚练水勇时，水陆两军约有万余人，这时若和太平天国的百万之师相抗衡，无异是以卵击石。因此曾国藩为保护他的起家资本，曾四次抗旨朝廷。

"刚"是曾国藩性格的本色，如果他一味地刚硬下去，恐怕会确如相术之人所言，在攻克金陵之后便命丧黄泉。然而，性格是可以改变的。虽然人们常说，"江山易改，本性难移"，但对一位勤奋读书的人来说，书里的真知灼见的确能令他时时惊醒，事事警惕。只要他持之以恒，性格无疑是可以改变的，理想性格无疑也可以锤炼而得。

如果说"方"即是"刚"，那"圆"必是"柔"。曾国藩性格中的"柔"是锤炼出来的，"柔"的性格使他改变了自己的命运，所谓"方圆人生，刚柔兼济"即此之谓也。

曾国藩曾写过一联："养活一团春意思，撑起两根穷骨头。"指的也是刚柔、方圆兼济。正是这种性格使他游刃于天地之间。

值得一提的是，曾国藩刚柔、方圆兼济的个性不是天生的，而是经过读书实践锤炼而得。正如他自己所说："人之气质，由于天生，本难改变，惟读书可以改变。"而所读不仅为有字之书，更为社会人生的无字之书。

□做人要机智灵活

在各种经营活动中，机智是一笔大资产。

一位著名的商人把机智列为自己成功的第一要素，他认为自己成功的另外三个条件是热忱、商业常识和衣饰整洁。

由于人们缺乏机智、不能随机应变而造成的错误与损失，不知道有多少。很多人因为缺少机智而糟蹋了自己的才能，或是运用自己的才能时不得其法。还有许多种情况，由于缺乏机智，以致伤害了朋友的感情；由于缺乏机智，商家失去了他们的顾客；由于缺乏机智，律师减少了他们的业务；由于缺乏机智，作家得不到读者的支持；由于缺乏机智，牧师引不起信徒的注意；由于缺乏机智，教师失去了学生的信赖；也是由于缺乏机智，政治家失去了民众的拥护。

第108节：第十章 刚柔相济，能方能圆(8)

一个人即使才高八斗，如果他缺少足够的机智，不能随机应变、权衡利弊，不能在恰当的时候说恰当的话、做恰当的事，那么他就不能最有效率地表现自己的才干。

受过高等教育的人，或者在专业方面具有高深造诣的人，往往因为缺乏机智，事业一无进展。一个人如果有了机智，再加上坚毅努力的精神，便可以使事业有大的进展。

"一个有机智的人，不但能利用他所知道的东西，并能善于利用他所不知道的东西，他还能用巧妙的方法来掩饰他无知愚拙的方面，这样的人往往更易得到别人的信赖与钦佩。"

一般人之所以缺乏机智，一则是由于他们不识时务，二则是由于思想不敏锐。

有一位女子从乡下朋友家做客回家以后，给招待她的朋友写了一封信，对她的热情款待表示感谢。在信中，她说在府上被蚊虫叮咬时甚感痛苦，而回到自己舒适的卧室深觉愉快。这个女子想表示感激之意，但在无意中写成了一封不客气的信，毫无疑问，这是因为她机智不足。

机智的人善于交际，能迎合别人的心理。这种人初次与人会面，就能找出对方感兴趣的话题，并将其提出来作为谈话的资料。他们不会过多谈论关于自己的事情，因为他们深知，对方最感兴趣的莫过于他们自身的事情和希望。而不机智的人就不是这样，他们只喜欢谈及自己感兴趣的事情，常常不顾及他人的感受。于是，这样的人便常为朋友们所不喜欢。

机智的人即便对于不感兴趣的事，也不会轻易在表面上显露。而那些有怪癖的人，往往最容易得罪他人。这种人如果要加入一个团体，也一定不为大众所欢迎，不是受到冷遇，便是自讨没趣。

要说种种优良品质，机智可能算得上是最紧要的。机智的人，对于一切事情都能随机应变、处置得当，这样的人才能利用适当的机会，发挥自身的潜能。

那么，如何培养机智呢?一个作家曾经巧妙地写到：

"对于人类的天生性情，比如恐惧、弱点、希望及种种倾向，都要表示同情。

"对于任何事情，都要设身处地地思考。在考虑事情的时候，要顾虑到他人的利益。

"表示反对意见的时候，不应该伤害到他人。

"对于事情的好坏，要有迅速的辨别力。必要之时，做必要的让步。

"切勿固执己见，你要记住，你的意见只是千万种意见中的一种。

"要有真挚仁慈的态度，这种态度，能够化敌为友。

"无论怎样难堪的事，要乐意承受。

"最重要的，便是有温和、快乐和诚恳的态度。"

□冷静地面对不尽如人意的人和事

在生活和工作中，我们都难免碰到无事生非、制造谣言、嫉贤妒能、偏听偏信的人，以及各种以权谋私、以势压人、阴谋诡计、欺骗虚伪等事情。也许你确实是与人为善，但是你的善未必能换回来善，需知客观上任何创造性都是对平庸的挑战，任何机敏和智慧都在反衬着愚蠢和蛮横。

人们在碰到不尽如人意的人和事以后常常会感叹世情的淡薄、人心的险恶。然而，应该如何对付这种险情呢?

一是不要以痛恨对恶。以为自己与自己的小圈子乃清白的天使，以为周围的一切人是魔鬼和恶棍，于是整天咬牙切齿、苦大仇深、气迷心窍，这是不可取的。因为这第一是神经病，第二是以恶对恶，本身就已经恶了，本身就已经与他或她心目中的魔鬼恶棍无大异了，趋同了。

二是不要以疑对恶。嘀嘀咕咕，遮遮掩掩，患得患失，犹豫不决，生怕吃亏上当，总觉得四面楚歌，结果可能你少吃了两次亏，但失掉了许多朋友和机会，失掉了大度和信心，失掉了本来有所作为的可能。

三是不要以大言对恶。以煽情对恶，以悲情"秀"对恶：言必称险恶；言必骂世人皆恶我独善，世人皆浊我独清；言必横扫千军如卷席；言必爆破多少吨的TNT，这些做法都是不可取的。

四是不要以消极对恶。一辈子唠唠叨叨，神经兮兮，黏黏糊糊，诉不完的苦，生不完的气，发不完的牢骚，埋怨不完的"客观"，结果到了生命的最后一息，已经是一事无成的定局，还在怨天尤人。

第109节：第十章 刚柔相济，能方能圆(9)

那么，我们能不能做到保持干净更保持稳定，保持操守更保持好心情，保持正义感更保持理性，保持有所不为有所不信更保持与人为善呢？许多时候，你的绝大多数同事还是好的，至少是较好的。而多数情况下，绝大多数人，他们对待你的态度取决于你对他们的态度。至于说到他们的毛病，不见得一定比你多。无论如何，我们可以努力做到使自己变成一个和善、安定、团结、文明的人。我们可以努力做到心平气和、冷静理智、谦恭有礼、助人为乐，而不是急火攻心、暴躁偏执、盛气凌人、四面树敌。甚至对那些或某一位对你确实是心怀敌意乃至已经不择手段地伤害你的同事，你也可以反躬自问，自己有什么毛病？过去是否伤害过他（或她）？有没有可能消除误解，化"敌"为友？还要设身处地想想对方是否也有情可原。

从长远看，一切个人的嫉恨怨毒，一切鼓噪生事，一切签名告状、流言蜚语、棍子帽子，在一个大气候相对稳定的形势下，作用十分有限。你见怪不怪，其怪自败。你大可以正常动作，平稳反应，保持良好心态，不受干扰，让各种事务按部就班地进行。

当然，不是说任何人你不理他就没事了，也有没完没了地捣乱骚扰的。但是我们日常说的"一个巴掌拍不响"，心理学家认为，至少有84．3％的适用性。对那15．7％的讨厌者，必要时，看准了、找对了，在最有利的时机，你也可以回击一下。但这绝非常规，偶然为之则可。

□该违心时就要违心

我们通常把违心说话、违心做事，看成是一种世故、一种懦弱、一种人格破损和刁钻处世。其实，这是很不公正的。许多时候，它可以是智慧，也可以是一种善良、一种献身。

如果说世界是一个矛盾复合体，那么处在这个复合体中的人，必然会领受许多外部世界与内部世界、物质客体与精神自我的不协调和

不统一。矛盾的错综决定了人们在解决它时出现大量"二律背反"。为了外部世界的那些需求，人们不得不做出一些牺牲自我的抉择，于是，便产生了说违心话和做违心事的现象。

许多时候，我们在做着自己并不想做的事，说着自己并不想说的话，甚至还很认真。因为慑于压力、屈于礼仪、拘于制度、限于条件，我们进了不想进的门，陪了不想陪的客，送了不想送的礼，笑了不想笑的笑……

人都想自由自在，都想随心所欲，但是，世界从来不是看你的眼色行事的，我们每个人都在被动地做一些自己不想做的事。因为，我们不仅有自身还有环境，不仅有现在还有未来，不仅追求实现自我还在追求安全、友爱和形象。奉献出自己的一部分心愿换取平静、换取尊严、换取良好的环境还是十分必要的，尽管你对这种自我背弃并不很乐意。

有一对情侣，一个脆弱，一个诚实。忽然有一天诚实的一个得知脆弱的一个患了绝症，如果直言相告必然加速脆弱者的死亡。于是，他平生第一次编出一段绝症可治、治愈不难的谎言，这可是一个最不愿说谎的人对一个最需要诚实的人说的谎啊，那滋味是可想而知的。

当然，并不是所有违心都有痛苦，弄巧时也可以是人生的一面风光。如果你的上司十分喜欢听好话，偏偏你又不得不指正一下他的差错，这时你开门见山直言要害当然既省时间也符合你痛快为人的个性，但是，那样无论是对单位还是本人都将很糟。如果你试着先讲一通上司的成绩，再讲出存在的问题和解决办法，尽管那些优点是勉强的，有些优点还不单属他一个人，然而，却使上司既改了差错又对你刮目相看，这不是两全其美吗?

就是我们自身，出于片面和执迷，也并不是处处都在为自己着想，给自己设路障、捅娄子的事也常有，违背自己的心愿接受一下旁观者的点拨和训导，也可能有别番风光。

有位年轻人小时候很不想读书，迫于父母的强制和周围的压力，不得不违心埋头于书本之中。18岁考上大学计算机专业。毕业后，他分进一家化工公司工作。公司只缺财会人员，经理要他改行为单位解难，他很爱自己的专业，出于无奈，服从了需要。谁知后来他在会计与电脑的交叉点上又开发出了会计电算化软件，不仅专业未丢，还成了单位的技术骨干和后备干部。可见，违心也有利己的时候，至少利于纠正主观偏见、克服个人膨胀、和谐全局。

这个世界上，我们不仅要自己高兴，同时也要大伙高兴，如果世界因为你的服从和委曲而有了风光，也不会少了你的那一份。当然，这风光也不会无限。如果你处处由别人支配，事事处于无自我状态，把自己规范成一钵盆景，只要别人喜欢、别人满意，自己扭曲成怎么"奇"怎么怪都可以，那就怎么也风光不起来了。

我们生活在社会中，社会的环境、制度、礼仪、习俗无不作用并制约着你。台湾作家罗兰早有所告："我们几乎很难找到一个人能够整天只做自己喜欢做的事，过他自己所想过的生活。"随着社会文明的提高，人际间的纵向联络会日趋淡漠，但横向间的联系只会加强。如果你在交际中没有妥协、忍让和迁就的准备，那只能处于四面楚歌之中，纵使有三头六臂，也将牵制得你疲惫不堪而无法前进。所以，虽然妥协、迁就都有那种"不得不"的心态，但仍不失为人际间的"润滑剂"。

几乎每个人都对自己的能力、智力和贡献做着偏高的估计，为了保护这种偏高带来的高期望，我们都应当多看他人的优点，少说他人的缺憾。当然，这一多一少，无疑偏离了真实，显然也有了违心的成分。但是，这确实是促成并发展企业凝聚力和激发员工工作热情的成功经验。只要优点是存在的，都应挖掘；只要缺憾无损大体或可通过暗示而改正，都应避讳。其实，为了群体和未来我们都有过献身和忍受；为了增强实现目标的合作我们都不应以自己为中心；为了避开更大损失都有过委曲求全；为了争取人心我们甚至都有过"这样想却去那

样做"的经历，都曾扮演过"两面派"。为了融洽和顺利，违心应当得到允许。

当然，这都不包括虚其表面、用以心计(除非对付敌人)的那种"违心"，因为，那是超出道德规范、蓄谋策划的行为。

以说假话、使绊子为"第二职业"的王熙凤对浪荡丈夫贾琏纳尤二姐为妾是醋意刻骨的，但出于刁钻她却能违心说出万千甜蜜来，一会儿"大恩人"，一会"好妹妹"，口里全是自怨出错："怨不得别人，如今只求妹妹疼我!""只求妹妹在二爷跟前替我好言方便方便，留我个站脚的地方，就是叫我服侍妹妹梳头洗脸，我也愿意!"待将二姐骗及身边，设套逼死了她还假意哭道："狠心的妹妹!你怎么丢下我去了?辜负了我的心!"那一言一行做得"和美非常，竟比亲姐还胜几倍"。

这里，王熙凤只用暂时的做作来隐蔽祸心，以达到深层的极欲，有道德的人固然不能为，而易轻信的人也不能在交际中少了防范。

违心，有自我压抑，也有融合群体的亲和力，可以是软弱者的自保，也可以是奸诈人的烟幕。它像一杯白水，可以放糖浆，可以放柠檬、放桔汁，也可以放毒药!

让违心违在情分上，又符合天理良心，才是我们应该遵从的。